INTERNATIONAL BESTSELLING AUTHOR

NGHỆ THUẬT QUẢN LÝ TÀI CHÍNH CÁ NHÂN



1. Thiết lập kế hoạch tài chính
2. Lựa chọn thông minh trong chi tiêu
3. Kiến tạo dòng tiền thụ động
4. Phân bổ ngân sách đầu tư khôn ngoan
5. Đạt được tự do tài chính

BRIAN TRACY
&
DAN STRUTZEL

Bùi Đức Anh *dịch*

1980 BOOKS

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

Nghe_thuat_quan_li

Mục lục

Lời tựaNHỮNG CUỘC VẤN ĐÁP SÔI NỔI

Brian Tracy là một trong những chuyên gia – diễn giả hàng đầu trên thế giới trong tất cả các lĩnh vực liên quan đến kinh doanh và thành công cá nhân. Đến nay, ông đã tham gia diễn thuyết hơn 5.000 buổi nói chuyện và hội thảo, phục vụ hơn 5 triệu người, và là một huấn luyện viên kinh doanh bậc thầy cho những lãnh đạo hàng đầu trong các ngành công nghiệp mũi nhọn trên khắp thế giới.

Cùng với Brian Tracy, tác giả Dan Strutzel cũng là một người rất giàu kinh nghiệm với hơn 25 năm nghiên cứu và làm việc trong lĩnh vực phát triển con người. Ông đã cho ra đời nhiều chương trình phát thanh được coi là thành công nhất trong lịch sử. Bên cạnh đó, ông còn cộng tác và gắn bó với hầu hết các tác giả và diễn giả hàng đầu về lĩnh vực phát triển cá nhân.

Dan rất phấn khích khi Brian đồng ý cùng ông ngồi xuống và thảo luận về một chủ đề mà Brian cũng quan tâm: Khoa học về tiền bạc - Khoa học về hạnh phúc. Cuộc gặp gỡ trao đổi giữa Dan và Brian thường diễn ra vào cuối tuần. Chính vì thế, cả hai người đều sắp xếp được nhiều thời gian hơn để có thể khám phá chủ đề này một cách sâu sắc và bao quát hơn. Những cuộc trò chuyện có chiều sâu giữa hai người đã được ghi âm và trình bày trong cuốn sách. Chúng tôi hy vọng bạn sẽ yêu thích và thu thập được nhiều lợi ích từ những cuộc thảo luận sôi nổi của họ.

Lời giới thiệuDAN STRUTZEL

Tiền bạc là một trong những chủ đề nhạy cảm, đáng suy ngẫm và gây ra nhiều luồng ý kiến trái chiều nhất trên thế giới. Vô số sách, báo, bài đăng trên Blog, cũng như diễn văn đề cập đến vấn đề tiền là gì, cách thức kiếm tiền, cách tiêu tiền, ai là người có tiền và ai là người không có tiền, cùng hàng loạt nội dung liên quan khác. Nhưng, bất chấp mối quan tâm không dứt dành cho chủ đề này, vẫn chỉ có một từ để diễn tả quan điểm thông thường của mọi người về tiền: mơ hồ.

Mặc dù nhiều công trình nghiên cứu vô cùng to lớn về chủ đề này đã được công bố rộng rãi, vẫn còn rất nhiều thông tin sai lệch về tiền – chúng ta có thể gọi là tiếng ồn trắng[1] trong lĩnh vực tài chính – đến nỗi mọi người có xu hướng hoặc trông chờ vào vận may hoặc cố tình phớt lờ toàn bộ chủ đề đó. Tình trạng này không chỉ vô nghĩa, mà còn là một bi kịch. Nó là bi kịch bởi tiềm năng nhân loại sẽ không được khai phá khi con người phó mặc cuộc sống của họ cho may rủi, hoặc tệ hơn, dần từ bỏ ước mơ của chính mình. Nó cực kỳ vô nghĩa vì các bí mật về tiền bạc, cách thức kiếm tiền, phương pháp đầu tư, và phương án chi tiêu khôn ngoan, đều đã được biết đến.

[1] Tiếng ồn trắng (white noise), còn gọi là Nhiễu trắng, một dạng âm thanh được tạo ra bằng cách kết hợp nhiều loại âm thanh có tần số khác biệt lại với nhau, cũng có thể hiểu tiếng ồn trắng là một loại âm thanh với tần số thấp, phát đều nhau liên tục và thường dùng để che đậy các loại âm khác.

Thật vậy, trên thế giới có hẳn một ngành khoa học về tiền bạc, cũng như nhiều ngành khoa học khác, chẳng hạn như dinh dưỡng học, giải phẫu học, thiên văn học, hóa học và kỹ thuật. Các lý thuyết cũng như thực hành trong ngành khoa học về tiền bạc đã được thử nghiệm và chứng minh nhiều lần không chỉ trong hàng năm trời hay hàng thập kỷ, mà là hàng thiên niên kỷ. Mặc dù, lý thuyết mới về

tiền bạc liên tục được đưa ra – tương tự như chúng ta công bố nhiều học thuyết mới về cách chữa bệnh ung thư hay hói đầu – thì cơ sở ngành cũng như các quy tắc kiểm nghiệm kết quả sẽ, ngay lập tức, chuyển những ý tưởng mới từ khu vực lý thuyết vào một trong hai phạm trù sau: Thứ nhất, sự thực có thể xác minh mà Brian gọi là quy luật; và thứ hai, một quan điểm bị bác bỏ mà Brian gọi là nhầm tưởng.

Trong cuốn sách này, chúng ta sẽ xem xét cả hai phạm trù này: quy luật về tiền bạc, đây là những quy luật đã được chứng minh và có độ tin cậy cao như việc bạn luôn tin rằng mặt trời mọc ở phía Đông; và nhầm tưởng về tiền bạc. Những nhầm tưởng về tiền bạc có thể bao gồm những quan niệm vô căn cứ, nhưng tồn tại như những tin đồn; và những quan niệm được cho là đúng, nhưng lại được chứng minh là hoàn toàn sai, hoặc tệ hơn, chưa bao giờ được kiểm nghiệm.

Tóm lại, ở đây chúng ta có một mục đích trọng tâm cần phải xử lý dứt điểm: Chấm dứt tình trạng mơ hồ về chủ đề tiền bạc, một lần và mãi mãi, đồng thời trình bày đầy đủ nhất những sự thật căn bản về tiền. Nếu bạn tìm hiểu những ý tưởng được đề cập trong cuốn sách này đồng thời áp dụng vào cuộc sống và công việc kinh doanh, bạn chắc chắn sẽ gặt hái được thành công tài chính, mức độ đảm bảo sẽ như mặt trời luôn mọc mỗi ban mai.

1ĐỊNH NGHĨA ĐỒNG TIỀN

Trong bất kỳ bộ môn khoa học nào, chúng ta đều phải giải nghĩa thuật ngữ chuyên ngành để chắc chắn rằng chúng ta cùng đồng thuận về chủ đề mà mình đang nghiên cứu và về các nguyên tắc nền tảng được sử dụng để kiểm nghiệm mọi học thuyết xoay quanh chủ đề đó. Theo phần thảo luận này, Brian sẽ giúp chúng ta định nghĩa các thuật ngữ về chủ đề tiền bạc. Một số quan điểm của ông ấy có thể sẽ khiến bạn ngạc nhiên.

DAN: Brian ơi, hãy bắt đầu bằng cách định nghĩa thế nào là khoa học về tiền bạc, và cách người ta nghiên loại phát triển, quá trình hàng đổi hàng trở nên rất bất tiện. Người ta thấy rằng họ có thể trao cứu về tiền từ trước đến nay. Hãy xem công trình nghiên cứu này đưa ra nhiều quy luật vững chắc và đáng tin cậy về cách kiếm tiền và tạo ra đồng tiền như thế nào, cũng như phủ nhận nhiều học thuyết đầu cơ và ảo tưởng ra sao.

BRIAN: Nếu anh muốn biết tường tận đến từng ngóc ngách về chủ đề này, anh nên bắt đầu từ quy luật thứ nhất – quy luật trao đổi. Quy luật này phát biểu rằng tiền là phương tiện trung gian, mà thông qua nó, mọi người trao đổi hàng hóa và dịch vụ. Họ trao đổi công sức lao động được truyền tải qua hàng hoá và dịch vụ để đổi lấy hàng hóa và dịch vụ của người khác. Tiền là phương tiện trung gian để trao đổi sức lao động.

Trước khi xuất hiện tiền, chỉ có hàng đổi hàng. Quá trình này diễn ra cách đây 100.000 năm, khi người ta chế tạo được mũi giáo gắn đá đánh lửa, hoặc xoong nồi, rồi đem đổi lấy đồ vật khác như là thảm hoặc da. Trong hoạt động hàng đổi hàng, mọi người trực tiếp trao đổi hàng hoá và dịch vụ với nhau, mà không sử dụng phương tiện trung gian là tiền. Về sau, khi nền văn minh của nhân đổi hàng hóa và dịch vụ với nhau thông qua một phương tiện trung gian như vàng, bạc, đồng xu, vỏ ốc, hay đồng wampum[1] thời sơ khai ở Mỹ – thứ gì đó thật khan hiếm và có giá trị. Người ta đặt ra đồng xu hoặc

thứ gì đó có giá trị, mà họ có thể dùng để đổi lấy gà, dê hay thứ gì khác. Nhờ thế, toàn bộ quá trình trao đổi trở nên dễ dàng và hiệu quả hơn.

[1] Một loại tiền của thổ dân da đỏ Bắc Mỹ, được làm từ vỏ sò, đánh bóng và xâu lại thành dây đeo.

Đó là khởi đầu của tiền, và vẫn quyết định ý nghĩa của tiền tệ thời nay, dù mọi người còn rất mơ hồ về nó. Đồng tiền giúp toàn bộ quá trình trao đổi trở nên hiệu quả hơn. Ngày nay, chúng ta đi làm và đổi sức lao động để lấy tiền, thứ mà sau đó chúng ta lại dùng để mua sản phẩm đến từ sức lao động của người khác. Về cơ bản, tiền là phương tiện trung gian mà qua nó, chúng ta đổi sức lao động của mình để lấy sức lao động của người khác.

Hệ quả đầu tiên được rút ra từ quy luật trao đổi: Tiền là thước đo giá trị mà con người gán cho hàng hóa và dịch vụ. Nó chỉ là thứ quyết định giá trị của hàng hóa và dịch vụ mà một người sẽ bỏ ra. Vật chất không tự thân có giá trị, mà giá trị của nó chỉ là thứ mà ai đó sẵn sàng trả để sở hữu nó.

Anh không thể nói rằng sản phẩm hay dịch vụ của anh có giá trị ứng với một số tiền nào đó, trừ khi ai khác công nhận bằng cách thực sự thanh toán cho anh khoản tiền đó. Hàng hóa và dịch vụ có giá trị phụ thuộc vào người sẵn sàng chi trả để mua chúng. Do đó, tất cả các giá trị gán cho hàng hóa hay dịch vụ đều mang tính chủ quan. Đây chính là nền tảng tư tưởng kinh tế học Áo, trường phái sáng suốt nhất và hữu ích nhất trong lịch sử nhân loại. Nó được thiết lập dựa trên tư duy, cảm xúc, thái độ và quan điểm của khách hàng tiềm năng tại thời điểm ra quyết định mua.

Hệ quả thứ hai được rút ra từ quy luật trao đổi phát biểu rằng: Sức lao động của anh được người khác xem như một yếu tố trong quá trình sản xuất, tức là, như một khoản chi phí bỏ ra để tạo nên thành phẩm. Hệ quả này đã đập tan gần như tất cả các tranh luận kinh tế về việc liệu mọi người có nên được trả 15 đô la một giờ hay không. Loài người còn có tên là con người kinh tế[2]. Cái tên này cho biết

chúng ta luôn hành động theo hướng có lợi nhất về mặt kinh tế: Chúng ta luôn cố gắng thu được nhiều nhất và bỏ ra ít nhất. Đây là đặc tính di truyền, nó đã có sẵn trong mã gen của chúng ta. Và trong lịch sử loài người, chưa bao giờ tồn tại một biến thể trái ngược với điều này. Chúng ta sẽ không bao giờ trả giá cao hơn nếu chúng ta có thể trả ít hơn.

[2] Con người kinh tế (Homo economicus hay Economic Man) là khái niệm xuất hiện trong nhiều học thuyết kinh tế, trong đó miêu tả con người như những cá thể luôn duy lý và tư lợi, thường theo đuổi những kết quả tối ưu theo chủ quan của họ.

Mỗi chúng ta đều có xu hướng coi sức lao động của mình là thứ gì đó rất đặc biệt, bởi vì nó mang màu sắc cá nhân rất rõ ràng. Nó sinh ra từ cơ thể của chính chúng ta. Nó là biểu hiện cho chúng ta với tư cách con người. Nó rất dễ khơi gợi sự xúc động, thực vậy, vì nó chính là cuộc sống của chúng ta. Tuy nhiên, cho đến nay, đối với những người khác, thì sức lao động của chúng ta chỉ là một khoản phí. Với tư cách người tiêu dùng thông minh, hay chủ doanh nghiệp, hay khách hàng, chúng ta đều muốn đạt được nhiều nhất nhưng bỏ ra ít nhất, bất kể đó là sức lao động của ai. Điều này giải thích tại sao nhiều công ty đặt nhà máy sản xuất ở Trung Quốc, Đài Loan, Việt Nam, hoặc Indonesia: Bởi vì khách hàng Mỹ không quan tâm đến việc sản phẩm được sản xuất tại đâu. Khách hàng chỉ quan tâm đến việc nhận được mức giá thấp nhất có thể.

Người ta liên tục đề xuất giải pháp sử dụng nguồn lao động nước ngoài. Không phải các công ty, mà khách hàng đang gây áp lực và đòi hỏi doanh nghiệp sử dụng nguồn lao động nước ngoài, để hàng hóa và dịch vụ có thể được sản xuất với chi phí thấp hơn. Hầu hết các sản phẩm của Apple đều được sản xuất tại Trung Quốc. Tại sao vậy? Vì chi phí sản xuất tại các quốc gia phát triển hơn đắt gấp 3-4 lần chi phí sản xuất tại Trung Quốc, và khách hàng ở các nước phát triển sẽ không chấp nhận chi trả nhiều như vậy. Họ đòi hỏi, gián tiếp, rằng các công ty nên tận dụng nguồn nhân công giá rẻ nước ngoài để họ có thể nhận được nhiều lợi ích nhất nhưng bỏ ra ít nhất.

Vì thế, chúng ta không thể tự gán một giá trị cho sức lao động của chính mình, bằng cách phản kháng và đòi hỏi các khoản tăng hay tương tự như vậy. Chỉ những gì người khác sẵn sàng trả cho sức lao động của anh, trong một thị trường cạnh tranh, mới quyết định anh kiếm được bao nhiêu và anh đáng giá thế nào về mặt tài chính. Chúng ta sẽ thảo luận về vấn đề 99% so với 1% trong phần sau của cuốn sách.

Hệ quả thứ ba được rút ra từ quy luật trao đổi cho biết số tiền anh kiếm được là thước đo giá trị mà người khác gán cho sự đóng góp của anh. Nói cách khác, khách hàng trên thị trường là người quyết định những đóng góp của chúng ta đáng giá bao nhiêu. Khách hàng của doanh nghiệp mà chúng ta đang phục vụ mới là người quyết định chi trả bao nhiêu cho sản phẩm và dịch vụ mà chúng ta đóng góp công sức trong quá trình sản xuất. Đây cũng là cơ sở quyết định chúng ta sẽ được chi trả bao nhiêu. Chúng ta sẽ không được trả một khoản theo chủ quan của mình. Anh được trả bao nhiêu sẽ tương quan trực tiếp với số lượng và chất lượng đóng góp của anh trong quá trình sản xuất so với những đóng góp của người khác, kết hợp với giá trị mà người khác gán cho sự đóng góp của anh.

Một điều mà tôi từng chia sẻ, đó là anh đang từng ngày từng giờ cạnh tranh với mọi cá nhân khác trong chính công ty của anh. Nhiều người sẽ thực sự nổi giận sau khi nghe được lời này; họ sẽ phản đối, “Chúng tôi không cạnh tranh với bất kỳ ai, tất cả chúng tôi đang làm việc cùng nhau như những thành viên trong một nhóm.” Sự thật là, người quyết định mức lương của anh sẽ quyết định anh được trả bao nhiêu so với mức thù lao của những người khác. Đó là lý do tại sao hầu hết các công ty đều đặt quy tắc yêu cầu anh không thảo luận tiền lương với người khác, vì mức lương của anh phụ thuộc vào những gì công ty nghĩ anh xứng đáng được hưởng, so với những người khác.

Hệ quả thứ tư được rút ra từ quy luật trao đổi cho thấy: Tiền là kết quả, chứ không phải nguyên nhân. Sức lao động hay mức đóng góp của anh cho giá trị của một sản phẩm hay dịch vụ là nguyên nhân, còn tiền công, mức lương, hay thu nhập mà anh nhận được là kết

quả. Nếu anh muốn tăng đầu ra, anh phải tăng đầu vào. Như Earl Nightingale[3] chia sẻ nhiều năm trước, luật nhân quả là một quy luật nền tảng trong mọi khía cạnh cuộc sống con người, mọi bộ môn khoa học, công nghệ, toán học và tiền bạc.

[3] Earl Nightingale (1921 – 1989) là tác giả và phát thanh viên người Mỹ.

Hệ quả thứ năm của quy luật trao đổi phát biểu rằng: Để tăng thù lao nhận về, anh phải tăng giá trị sức lao động mà anh đặt vào trong quá trình tạo ra sản phẩm. Đây là một nhận định đáng ngạc nhiên với rất nhiều người, khi họ nghĩ rằng họ có thể nhận về nhiều hơn, mà không phải bỏ thêm công sức. Họ còn cho rằng nghĩ như thế là rất bình thường. Anh có thể hỏi, “Nếu vậy số tiền nhiều hơn đó sẽ đến từ đâu?” Và họ đáp, “Từ đâu đó.” Nếu anh gây sức ép để họ nói cụ thể hơn, họ sẽ bảo, “Thôi được, tiền sẽ đến từ những người khác đang tạo ra nhiều giá trị hơn, những người nhờ thế mà kiếm được nhiều tiền hơn. Rồi họ sẽ trả cho tôi – dù theo quan điểm của thị trường, tôi tạo ra ít giá trị hơn – để tôi không cảm thấy bứt rứt.” Loại thái độ chủ quan này – rằng tôi được quyền nhận nhiều tiền hơn – cực kỳ vô lý. Nhưng lại là lý do dẫn đến bạo loạn, đình công và những vấn nạn khác.

Chúng ta có thể tuyên bố, để kiếm thêm nhiều hơn, anh phải tạo ra nhiều giá trị hơn. Xét trong lĩnh vực kinh doanh, bí quyết để trở nên giàu có, mà chúng ta sẽ thảo luận ở phần sau, là tạo thêm giá trị. Thỉnh thoảng, tôi hỏi mọi người rằng bao nhiêu người trong số họ làm việc và hưởng thu nhập dựa trên doanh thu. Tôi hỏi 1.000 người, và khoảng 10% hoặc 15% số họ đã giơ tay. Sự thực là, mọi người đều làm việc và nhận thù lao dựa trên doanh thu. Điều này nghĩa là sao? Nghĩa là, mọi người đều nhận được mức phần trăm nhất định của giá trị mà họ tạo ra. Nếu anh không hài lòng với tỷ lệ phần trăm mình nhận được, hãy tạo ra nhiều giá trị hơn, trở nên đáng giá hơn để sếp hoặc khách hàng sẵn sàng trả cho anh nhiều hơn bởi họ đánh giá rất cao sự đóng góp của anh.

Nhiều người chỉ kiếm được 10 đô la một giờ, nhưng nhiều người khác kiếm được 1.000 đô la một giờ. Tôi có một anh bạn đã nâng cấp kỹ năng từ một luật sư thương mại để trở thành luật sư chuyên về bản quyền trí tuệ, một lĩnh vực mà thời bấy giờ không có ai chuyên nghiệp. Đó là cả một thị trường rộng mở. Các tập đoàn khổng lồ như Sony hay Disney, và nhiều công ty hàng đầu thế giới đã rất sẵn lòng trả cho anh ấy khoản thù lao 1.000 đô la một giờ để giúp họ trong các vấn đề về luật sở hữu trí tuệ, vì những khoản chi liên quan trị giá hàng trăm triệu đô la, còn anh ấy lại là một chuyên gia. Anh ấy đã làm cho bản thân trở nên đáng giá đến mức họ chấp nhận trả cho anh bất cứ mức thù lao nào mà anh muốn. Anh ấy thường được trả 2 triệu đô hoặc 3 triệu đô la để kiểm nghiệm hợp đồng hay liên doanh giữa các công ty có tài sản sở hữu trí tuệ, chẳng hạn như các công ty phim ảnh.

Để kiếm được nhiều tiền hơn, anh phải gia tăng thêm giá trị; vì thế, anh phải tăng cường vốn hiểu biết của mình. Với tư cách chuyên gia quản lý, Peter Drucker chia sẻ rằng, tất cả chúng ta đều là lao động tri thức, vì vậy bằng cách gia tăng vốn hiểu biết để giúp cho công việc kinh doanh trở nên tốt hơn, anh sẽ gia tăng giá trị của chính mình, rồi mọi người sẽ sẵn sàng và hăm hở đẩy tiền vào túi anh. Hoặc anh hãy phát triển trình độ kỹ năng của mình, qua đó, anh có thể hoàn thành công việc nhiều hơn và tốt hơn trong cùng một khoảng thời gian. Hoặc anh cải thiện thói quen làm việc để đạt hiệu suất cao hơn nhiều.

Những người được trả lương cao nhất trong mọi xã hội cũng như trong mọi công việc kinh doanh, luôn được miêu tả là những người làm việc có định hướng theo kết quả. Họ là những người có năng suất làm việc rất cao. Tôi đã làm việc với nhiều người, và chỉ dạy cho họ các kỹ năng quản lý thời gian, và họ đã tăng gấp ba mức thu nhập trong chưa đầy một năm với cùng một công việc, cho cùng một công ty. Công ty sẵn sàng trả cho họ nhiều hơn, bởi vì họ tạo ra nhiều giá trị hơn. Mọi người đều làm việc, và hưởng mức thu nhập tương xứng dựa trên khoản hoa hồng nhận trực tiếp.

Hoặc anh có thể làm việc lâu hơn và vất vả hơn. Những người thành công nhất luôn làm việc vất vả hơn nhiều người khác. Trên thực tế, số liệu thống kê cho thấy 59-60 giờ làm việc mỗi tuần sẽ đưa anh vào nhóm 20% người có thu nhập cao nhất. Nếu anh làm việc 70 giờ mỗi tuần, anh sẽ vào nhóm 5% hoặc 10% người có thu nhập cao nhất. Ngày nay, người lao động bình thường làm việc 40 giờ một tuần, nhưng theo các nghiên cứu về thực trạng lao động, họ thực sự chỉ làm việc 32 giờ. Tại sao vậy? Vì họ còn thời gian để giải lao uống cà phê và ăn trưa, xả hơi sớm hơn và kết thúc muộn hơn. Trong 32 tiếng đồng hồ đó, họ lãng phí 50% thời gian vào tán chuyện, Facebook, phương tiện truyền thông xã hội, Internet, gọi điện thoại cho bạn bè, v.v...

Vì vậy, mọi người thường chỉ thực sự làm việc 16 giờ mỗi tuần, và chỉ tạo ra mức giá trị thấp. Thế mà, họ không hiểu tại sao họ không được trả lương cao hơn.

Một bí quyết dẫn tới thành công là làm việc toàn bộ thời gian làm việc. Bắt đầu làm việc sớm hơn, chăm chỉ hơn, về trễ hơn, và làm việc toàn bộ thời gian. Đừng sao nhãng. Đừng tán gẫu với bạn bè. Đừng ra ngoài ăn trưa, uống cà phê, đọc báo hoặc lướt Internet. Khi đi làm, hãy làm việc. Hãy bắt đầu làm việc với sự tập trung cao độ.

Anh có thể làm việc sáng tạo hơn, hoặc bất cứ điều gì giúp anh gia tăng hiệu suất và đạt được kết quả tốt hơn. Một số người tạo ra năng suất gấp 5 lần người khác, trong cùng khoảng thời gian 8 giờ một ngày.

Thêm nữa, tất cả những người giàu có đều làm việc 6 ngày một tuần. Điều này được hé lộ trong rất nhiều công trình nghiên cứu. Không khó để làm việc 6 ngày một tuần. Nếu đang làm công việc mình yêu thích, làm rất tốt, và nhận được kết quả tuyệt vời, khi ấy anh sẽ có động lực. Và nó khiến anh hạnh phúc. Trên thực tế, nhiều người thành công buộc phải dùng đến tinh thần kỷ luật tự giác để ngừng làm việc, bởi họ quá yêu thích công việc của mình.

Một trong những trách nhiệm lớn lao của anh, mà chúng ta sẽ nói đến về sau, là tìm công việc mà anh thực sự đam mê, mang lại

động lực, và khiến anh phải ép bản thân mới tạm nghỉ được. Với những người đang làm công việc yêu thích, thời gian như dừng lại. Họ quên ăn quên uống. Họ quên nghỉ ngơi. Họ quên đi uống cà phê. Họ say mê với công việc đến mức họ phải ép bản thân tạm nghỉ để ăn uống và làm những việc khác.

Người được trả lương cao nhất trong xã hội chúng ta là người liên tục cải thiện những mặt này để gia tăng giá trị cho công việc mà họ đang thực hiện. Sự thật là, số tiền anh kiếm được phản ánh trực tiếp lượng giá trị mà anh tạo ra nhằm giúp cải thiện cuộc sống và công việc của người khác. Tất cả thành công trong cuộc sống đều đến từ việc phục vụ người khác theo một cách nào đó.

Nếu anh muốn kiếm được nhiều tiền, hãy phục vụ nhiều người, và phục vụ theo cách thực sự tạo ra sự khác biệt với họ.

DAN: Hãy thảo luận chi tiết hơn. Hãy thảo luận những cản trở đối với mọi người. Trong quan điểm của anh về gia tăng giá trị, anh thường thấy người đòi mức lương cao hơn nói rằng, “Hãy xem giám đốc điều hành cấp cao đi. Họ có dù vàng[4] khi rời đi, ngay cả khi công ty thua lỗ. Hãy nhìn thị trường chứng khoán mà xem, nơi đó có những người lợi dụng thị trường như sòng bạc. Họ tung xúc xắc và kiếm lời khi thị trường chứng khoán dao động.”

[4] Dù vàng (golden parachute) được dùng để chỉ thỏa thuận về việc bồi thường cho các giám đốc một khoản tiền khi kết thúc hợp đồng, kèm theo điều khoản lợi nhuận khác nếu sa thải họ sớm hơn so với hợp đồng.

Nhiều người có thể nói rằng, có nhiều khúc mắc trong nền kinh tế, vì thế, việc gia tăng thu nhập không chỉ là vấn đề về trao đổi giá trị. Hãy thảo luận về một vài ý kiến phản đối gay gắt hơn về ý tưởng gia tăng giá trị. Anh sẽ phản ứng như thế nào trước những ý kiến đó?

BRIAN: Hãy để tôi kể cho anh nghe một câu chuyện nổi tiếng về thứ được gọi là tín ngưỡng hàng hóa[5]. Chuyện kể rằng, trong Thế chiến II, tại đảo New Guinea, quân Đồng Minh tiến vào, xây dựng

nhiều sân bay và thiết lập căn cứ quân sự để chống lại quân Nhật Bản. Một số trận đánh ác liệt nhất đã diễn ra trên một nửa đảo New Guinea, và một nửa còn lại thuộc quyền kiểm soát của người Úc và người Mỹ. Tất cả đạn dược, vũ khí, thực phẩm và mọi thứ khác của họ đều được vận chuyển đến bằng máy bay.

[5] Tín ngưỡng hàng hóa (cargo cult) cho rằng thần linh sẽ tự nhiên mang hàng hoá đến cho mọi người.

Các đội công binh lục quân cũng đến, bốc dỡ xe ủi đất, xây đường băng, và tiếp đến họ bắt đầu vận chuyển tất cả thực phẩm, trang phục, mọi thứ cho trận đánh. Khi chiến tranh kết thúc, họ rút quân, và đảo New Guinea trở lại là một nơi hỗn độn. Dân bản xứ xung quanh những khu chiến sự từng bị sử dụng như nhân công trong Thế chiến II, đều không biết của cải đến từ đâu. Họ tin rằng của cải đến từ máy bay chở hàng.

Họ bắt đầu tin vào tín ngưỡng hàng hóa. Họ tạo ra các con búp bê nhỏ nhắn và mô hình máy bay, rồi đặt trên bệ thờ nhỏ. Họ thắp hương, cầu nguyện, thờ phụng chúng và cất cao lời ca tiếng hát. Họ cầu nguyện cho những chiếc máy bay trở lại với của cải bên trong.

Bài học từ câu chuyện trên là hầu hết mọi người đều không thực sự hiểu về tiền bạc, nên họ mới có loại ý nghĩ như thế. Họ tin vào những thứ vô cùng quái dị.

Khi một người được mời sang làm việc ở một công ty trong danh sách Fortune 500, họ được đề nghị mức lương rất cao, quyền chọn mua cổ phiếu có giá trị cao, và luật sư của họ đàm phán các hợp đồng này. Tôi biết điều này rất rõ từ kinh nghiệm của riêng tôi. Họ còn thương lượng cả khoản bồi thường khi thôi việc. Nếu có gì đó không diễn ra như mong đợi, nếu công ty, sau khi thuê anh, dứt khoát không cần anh nữa – vì bất kỳ lý do nào như thị trường đi xuống, hay anh không hoàn thành tốt công việc của mình – thì phía công ty sẽ trả cho anh một khoản tiền bồi thường. Số tiền bồi thường đó đã được thỏa thuận trước.

Họ bảo, “Ôi, những người này đều có dù vàng.” Vâng, đó là điều khoản để họ chấp nhận công việc, và họ nhận công việc đến từ nơi khác với nơi họ cũng đã có công việc tuyệt vời. Đây chỉ là một phần hết sức bình thường trong hợp đồng.

Trong lĩnh vực đầu tư chứng khoán, anh sẽ thấy rằng những người có thu nhập cao nhất đều rất chăm chỉ làm việc để có được khoản thu đó. Ví dụ, Warren Buffett, một tỷ phú, dành 80% thời gian mỗi ngày nghiên cứu thị trường chứng khoán, nghiên cứu các công ty, nghiên cứu những biến đổi, và thay đổi để cạnh tranh – 80% thời gian mỗi ngày. Ông ấy đã 84 tuổi. Ông ấy vẫn đi làm, ông ấy tập trung cao độ, và ông ấy nghiên cứu những cơ hội đầu tư tiềm năng.

Warren Buffet khởi nghiệp chỉ với 2.000 đô la, và ông đã ứng dụng một mô hình đầu tư giá trị, khái niệm này chúng ta sẽ nói đến về sau. Ông nghiên cứu giá trị, giá trị nội tại của sản phẩm, dịch vụ, quản trị, và định vị trong ngành so với đối thủ cạnh tranh trong và ngoài nước. Có rất nhiều thứ cần phải nghiên cứu tỉ mỉ. Trong khi đó, những người chỉ vui chơi trên thị trường chứng khoán thì hầu hết đều có kết cục là bị vỡ nợ, cũng giống như các tay chơi bài poker chuyên nghiệp đến Las Vegas để kiếm thật nhiều tiền. Họ nhận thấy rằng họ sẽ kiếm được nhiều tiền như khi lao động, vì với số tiền thắng được hay thua mất, họ sẽ kiếm được vài đô la mỗi giờ bằng cách ngồi chơi bài poker trong 12-14 giờ. Tôi chỉ vừa rời khỏi Las Vegas 2 ngày trước và tất cả mọi người ở đó đều biết chuyện này.

Trong thị trường chứng khoán, có người mua bán cổ phiếu hằng ngày, có người mua bán cổ phiếu chớp nhoáng, những người thường xuyên gia nhập và rút lui khỏi thị trường – 70% số họ đều không thể tồn tại lâu dài.

Tôi vừa trở về từ buổi gặp gỡ một trong những khách hàng của tôi. Anh giới thiệu tôi với một người đàn ông đã chi hàng trăm triệu đô la để thành lập một công ty giao dịch chớp nhoáng quy mô 50 thành viên. Tôi thấy ở đó có những màn hình khổng lồ, các nhà toán học xuất sắc liên tục mua vào bán ra các cổ phiếu, tích cóp từng xu lẻ trong mọi giao dịch. Ông ấy đầu tư vào đó hàng trăm triệu đô la, rồi

mất sạch. Cuối ngày hôm ấy, tất cả những người đang làm việc toàn thời gian 16 giờ một ngày mất tất cả và phải ra đi. Nhưng may mắn thay, ông ấy là tỷ phú, nên đủ khả năng chịu được việc mất vài trăm triệu đô tiền đầu cơ.

Sự thực là, hầu hết những người thực sự tạo nên lợi nhuận trong đầu tư cổ phiếu đều là các tay chơi dài hạn. Warren Buffett mua cổ phiếu nhưng không bán suốt 50 năm. Ông ấy là nhà đầu tư giá trị. Có lúc ông sẽ bán một phần cổ phiếu đang nắm giữ nhằm thu tiền mặt để mua một số thứ khác có mức lợi suất tốt hơn tại thời điểm đó.

Ngày nay, chủ tịch của các công ty thuộc Fortune 500 có mức thu nhập trung bình gấp 303 lần lương trung bình của nhân viên trong chính công ty của họ. Thú vị là, tất cả họ đều có xuất phát điểm bình thường, như vận động viên chạy marathon, trong quãng thời gian khởi nghiệp. Khi khởi nghiệp, họ giống như nhiều người khác. Họ bắt đầu làm việc. Họ tập trung cao độ trong không gian làm việc riêng của mình. Một số có trình độ học vấn cao, một số có trình độ học vấn trung bình; một số đạt thành tích thi cử xuất sắc, một số thì không; một số xuất thân từ gia đình khá giả, một số đến từ gia đình nghèo khó; một số thuộc dòng dõi Mayflower[6], một số là dân mới nhập cư không nói được ngôn ngữ bản địa khi bắt đầu sự nghiệp. Ngày nay, họ kiếm được số tiền gấp 303 lần mức lương của người làm thuê bình thường, tức là khoảng 10,3 triệu đô la mỗi năm, trong khi đó người bình thường tại công ty họ chỉ làm ra 52.000 đô la.

[6] Dòng dõi Mayflower là hậu nhân của những hành khách trên chuyến tàu Mayflower rời châu Âu di dân tới Hoa Kỳ vào năm 1620. Con tàu này đã trở thành biểu tượng văn hóa trong lịch sử nước Mỹ.

Sao lại có sự khác biệt lớn đến vậy? Họ nhìn lại cả chặng đường để tìm kiếm câu trả lời, và phát hiện ra một chiến lược. Đó là một trong những đột phá lớn trong lĩnh vực tiền bạc. Chiến lược đó cho biết, từ khi khởi nghiệp, họ đã đặt ra câu hỏi: Kỹ năng nào sẽ giúp tôi đóng góp tốt hơn tại thời điểm này trong sự nghiệp? Họ hỏi ông chủ,

và ông ta nói, “Nếu anh thực sự giỏi tiếp thị, phân tích báo cáo tài chính, thuyết trình, xây dựng đội nhóm, hoặc đàm phán, anh sẽ thực sự trở nên đáng giá hơn nhiều trong công việc của mình.”

Họ nghiêm túc coi đó là một đề án, và sắp xếp một kế hoạch học tập giống như việc cắp sách đến trường. Họ tìm những cuốn sách hay nhất để đọc, chương trình phát thanh tốt nhất để nghe (đặc biệt là của chúng tôi), khóa học chất lượng nhất để tham gia, và những điều tốt nhất để làm mỗi ngày nhằm phát triển các kỹ năng này. Sau một tháng, sáu tháng hoặc một năm, họ sẽ phát triển thành công các kỹ năng này, vì tất cả các kỹ năng kinh doanh đều có thể học hỏi được.

Con số ma thuật ở đây là 10 giờ một tuần. Trong khi bạn bè đi xã giao, theo đuổi các chàng trai cô gái và đủ thứ, những người này dành trung bình 2 giờ mỗi ngày, 5 ngày mỗi tuần, để nâng cấp các kỹ năng. Nó trở thành một điều rất đỗi tự nhiên với họ giống như việc hít vào thở ra vậy. Họ trở về nhà vào buổi tối, ăn tối với bạn đời và con cái, rồi học 2 giờ mỗi đêm, 5 ngày mỗi tuần.

Tôi từng đến Ấn Độ trong một lần diễn thuyết. Tôi có hỏi, “Tôi chưa quen múi giờ ở đất nước các bạn, nhưng một tuần ở Ấn Độ thường có bao nhiêu giờ?”. Tất cả đều cười. Tôi nói, “À vâng, 168 giờ, 7 lần 24 giờ.” Ở đâu cũng như nhau. Anh có thể sử dụng hiệu quả thời gian 10 giờ mỗi tuần để trở thành một trong những người giàu có nhất và hưởng mức thu nhập cao nhất trong lĩnh vực của anh hay không? Họ trả lời, “Vâng, tất nhiên là có.” Vì vậy, vấn đề thực sự không phải 10 giờ trong 168 giờ, mà là vấn đề về ý chí và tính kỷ luật.

Mỗi kỹ năng mới đều tuân theo quy luật cộng hưởng. Với mỗi kỹ năng mới, anh có thể vận dụng các kỹ năng khác sẵn có ở mức độ cao hơn. Anh có thể tăng khả năng kiếm tiền và khả năng đóng góp. Anh có thể có giá trị hơn, vì anh có thể tạo ra kết quả tốt hơn. Anh trở nên ngày càng đáng giá hơn, và mọi người sẽ trả cho anh nhiều hơn và thăng cấp cho anh nhanh hơn.

Hiệu ứng tích lũy sẽ xảy ra như hiện tượng tuyết lở vậy. Sau 10, 20 hay 30 năm, khi anh đang ở độ tuổi 40 hay 50, anh kiếm được thu nhập gấp 303 lần mức trung bình của người khác – những người không bắt tay học hỏi từ khi khởi đầu với công việc đầu tiên. Vì sao chủ tịch tại các công ty Fortune 500 được trả rất nhiều tiền? Có người nói, “Họ chỉ gặp may thôi.” Nhưng những người này lại đưa ra các quyết định gây ảnh hưởng đến hàng trăm triệu đô la, đôi khi là hàng tỷ đô la. Chẳng hạn như, họ có thể quyết định tham gia hoặc rời bỏ một ngành công nghiệp, bán một hay một loạt nhà máy, và tác động của quyết định này lên lợi nhuận ròng có thể là 1 tỷ đô la. Và họ nhận được gì? Họ nhận được 10 triệu đô la. Họ nhận được một phần nhỏ trong 1% của toàn bộ hiệu quả kinh tế đến từ các quyết định của họ. Nhưng thời bắt đầu, họ làm việc một mình, với một nhiệm vụ nhỏ được giao trong một không gian hẹp riêng tư, cùng với chiếc máy tính xách tay nhỏ bé. Và bây giờ họ điều hành các doanh nghiệp khổng lồ, văn phòng của họ nằm ở trên tầng cao nhất thuộc tòa nhà văn phòng sang trọng nhất.

Mọi người đều có khả năng làm điều đó và những điều tương tự như vậy.

DAN: Brian ơi, anh có thể kể cho tôi câu chuyện về cuộc hành trình của chính anh, từ xuất phát điểm với mức thu nhập khiêm tốn rồi trở thành người giàu có vĩ đại không?

BRIAN: Nhiều người thường hỏi tôi rằng, động lực tuyệt vời, ước mơ hoặc đam mê của tôi là gì khi mới bắt đầu sự nghiệp? Câu trả lời của tôi là "để ăn". Điều tôi muốn làm, khi bắt đầu công việc đầu tiên, là kiếm đủ tiền để ăn. Công việc đầu tiên của tôi là rửa chén đĩa. Tôi sống trong căn hộ chỉ có một phòng, trong đó bếp nấu ở trên cùng, tủ lạnh bên dưới, phòng tắm với vòi hoa sen rẻ tiền và một chiếc giường ngủ. Đó là nơi tôi sống. Và tôi thường sống trong những góc như vậy tại nhiều nơi khác nhau suốt một thời gian dài, vì tôi chỉ là người lao động chân tay và không đủ tiền trang trải cho nơi ở tốt hơn. Tôi lái chiếc xe hơi đời cũ. Tôi mặc những bộ quần áo cũ sờn. Tôi làm việc 8-12 tiếng một ngày, và tất cả những gì tôi nghĩ đến chỉ là sinh tồn.

Tôi đã có một vài trải nghiệm đáng giá. Khi còn là cậu thanh niên trẻ, tôi thấy mình có thể nhận làm một số việc trong khu phố – khi ở độ tuổi 12 – như cắt cỏ cho người khác. Ba mẹ tôi, cuối cùng, đã động viên tôi mua một chiếc máy cắt cỏ chạy bằng xăng. Tôi quyết định mua. Họ chở tôi tới Sears và chọn phải chiếc máy cắt cỏ tệ khủng khiếp, bởi vì họ không biết gì về nó. Tôi đã đẩy máy cắt cỏ quanh khu phố và bắt đầu công việc của mình.

Chẳng bao lâu sau, tôi đã rất thành thạo công việc này nên quyết định mua chiếc máy cắt cỏ tốt hơn. Tôi bắt đầu dạo quanh các cửa hàng máy cắt cỏ. Tôi nhìn máy cắt cỏ ở đó, trông vẫn còn mới dù đã qua sử dụng, nhưng vẫn rất tuyệt vời. Nó chính là loại máy cắt cỏ được sử dụng để xén cỏ sân gôn. Bề ngoài đẹp, và nó có thể dùng lực thổi đám cỏ bay về phía trước, vì vậy không để lại vết lằn nào trên bãi cỏ.

Sau đó, tôi bắt đầu xén được nhiều cỏ hơn. Mọi người bắt đầu giới thiệu cho tôi những mối làm ăn khác, bởi vì bãi cỏ của họ trông vô cùng đẹp mắt sau khi tôi xén. Một thời gian sau, tôi sắm thêm máy tỉa cây để dọn vỉa hè và luống hoa. Sau đó, tôi sắm một xe đẩy nhỏ để kéo chiếc máy này đi quanh khu. Khi lên 15, tôi đã kiếm được nhiều tiền hơn cả cha tôi, chỉ bằng cách kéo chiếc xe đẩy nhỏ gọn của mình đi xung quanh và xén cỏ, tôi còn từng cắt cỏ cho thị trưởng thành phố.

Tôi nhận thấy có mối liên hệ trực tiếp giữa công việc, kỹ năng với thu nhập của anh. Trước đó, khi anh nhận ra có sự liên hệ giữa công việc anh làm với mức thu nhập của anh, càng làm tốt công việc bao nhiêu, anh càng thành công bấy nhiêu. Một thời gian sau, tôi trở lại và làm việc trong các nhà máy, xưởng xay và công trình xây dựng. Và sau đó, khi tôi không còn nhận được một công việc chân tay nào nữa, tôi quay trở lại với việc bán hàng.

Tôi đã từng bán các dịch vụ tận nhà, bao gồm cả cắt xén cỏ. Tôi từng bán xà phòng. Tôi từng bán dịch vụ đặt báo dài hạn. Tôi còn bán sách Giáng sinh. Bấy giờ, tôi quay trở lại với công việc bán hàng, và gõ cửa từng nhà một. Tôi được trả tiền hoa hồng trực tiếp trên mỗi sản phẩm mà tôi bán thành công. Chúng tôi thường đùa

với nhau rằng anh chỉ có thể ăn những gì anh bán được. Nếu anh không bán được hàng, anh sẽ không có cái ăn, đây chính là một trong những động lực to lớn.

Tôi nhận ra rằng thu nhập của tôi hoàn toàn phụ thuộc vào khả năng đạt được thành quả để người ta trả tiền cho tôi. Trong các buổi hội thảo chuyên đề mà tôi tổ chức trên khắp thế giới, tôi hỏi mọi người rằng, “Tài sản tài chính quý giá nhất của bạn là gì?”. Tôi để mọi người suy nghĩ một lúc, bởi vì khi lần đầu tiên nghe câu hỏi này, tôi cũng không biết trả lời thế nào. Sau đó, tôi nhận ra rằng tài sản tài chính giá trị nhất của mình chính là khả năng kiếm tiền. Vậy khả năng kiếm tiền của anh là gì? Đó là khả năng đạt được những kết quả mà mọi người sẽ phải trả tiền cho anh vì nó; từ quan trọng nhất đối với sự thành công, trong cuộc sống và trong kinh doanh, là kết quả.

Anh có thể nói kết quả nghe thật thực dụng. Nhưng từ này còn bao hàm kết quả đối với gia đình anh. Nó là kết quả nuôi dưỡng con cái và làm cho chúng trở nên hạnh phúc, khoẻ mạnh, tự tin hơn; là kết quả xây dựng một cuộc hôn nhân tốt đẹp; là kết quả giúp đỡ những người xung quanh. Những người đạt kết quả là những người được kính trọng và ngưỡng mộ nhất trong mọi mặt của cuộc sống.

Khả năng kiếm tiền của anh là một tài sản, và tất cả các tài sản, ví dụ như máy móc, thiết bị hay tòa nhà tạo được lợi ích cho người sở hữu chúng, đều có thể gia tăng hoặc sụt giảm giá trị. Nếu khả năng kiếm tiền là một tài sản đang gia tăng giá trị, thì điều đó tương đương với việc anh đang ngày càng trở nên có giá trị hơn.

Có một câu chuyện trên tạp chí Fortune kể về một phụ nữ làm việc cho họ suốt 46 năm. Bà cuối cùng đã quyết định về hưu ở độ tuổi 70. Bà là một trong những người được kính trọng nhất tại đó. Họ tổ chức buổi tiệc lớn để chia tay bà. Họ hỏi bà lý do tại sao bà lại có giá trị đến vậy đối với một công ty như tạp chí Fortune suốt ngần ấy năm tháng, bà trả lời, “Bởi vì tôi quyết định sẽ không đi ngủ vào ban đêm nếu vẫn chưa thấy mình đã thông minh hơn so với khi thức dậy sáng đó. Mỗi ngày, tôi đều học được một điều mới giúp tôi làm việc tốt hơn.”

Bà đã từng phỏng vấn các CEO, chủ tịch các công ty Fortune 500 và những ngôi sao hàng đầu trong lĩnh vực tài chính trên thế giới. Bà có thể gọi cho Warren Buffett hoặc Bill Gates hoặc bất kỳ ai khác trong giới tài chính, và họ sẽ nghe máy, bởi vì bà là người rất đáng kính trọng. Đó chính là khả năng kiếm tiền của bà. Anh hãy hỏi một người bình thường rằng, “Hôm nay, bạn đã làm gì để tăng giá trị bản thân, tăng tiềm năng đạt được kết quả, tăng khả năng tạo thêm nhiều giá trị hơn cho thế giới của bạn?” Hầu hết mọi người đều bị sốc bởi câu hỏi này.

Albert Einstein đã từng nói, cộng hưởng là nguồn sức mạnh lớn nhất vũ trụ. Cộng hưởng tức là mỗi khi anh làm gì đó để cải thiện kỹ năng của mình, nó sẽ cộng hưởng với các thông tin khác mà anh đã có, và sớm hay muộn, tất cả những mảnh ghép thông tin này bắt đầu hợp lại với nhau. Hiện tượng này được gọi là quy luật trí tuệ tổng hợp. Và tất cả những mảnh ghép thông tin trí tuệ bắt đầu hợp nhất lại với nhau và hình thành nên một cách thức, một kế hoạch, hay một khuôn mẫu, mà nhờ đó, anh có thể trông thấy cơ hội giúp anh tạo dựng sự thịnh vượng mà anh chưa từng thấy.

Đôi khi, nó chỉ là một mảnh thông tin bổ sung nhưng lại có thể biến đổi mọi thứ, khiến tất cả những mảnh thông tin mà anh đã thu thập được trước đây kết hợp lại với nhau. Đột nhiên, chúng va chạm vào nhau, và đột nhiên, anh sẽ nảy ra ý tưởng về một sản phẩm hay dịch vụ mới đột phá.

Hãy nhìn Steve Jobs và Apple; ông đưa ra ý tưởng về chiếc iPod. Tất cả các loại công nghệ trong iPod đều đã có từ lâu và được nhiều công ty khác kinh doanh, ngoại trừ khả năng truy cập nhạc. Những gì ông làm là tạo ra mô hình kinh doanh mới. Ngày nay, có tổng cộng 55 mô hình kinh doanh khác nhau. Nếu mô hình kinh doanh không tốt, công ty của anh sẽ rơi vào tình trạng thụ động, mất phương hướng, và có nguy cơ phá sản. Mô hình kinh doanh đang thay đổi chóng mặt, đến mức ít nhất 80% các công ty, trong đó có công ty trong danh sách Fortune 500, đã phải tuyên bố phá sản, hoặc vẫn sử dụng một phần hoặc toàn bộ mô hình kinh doanh lỗi thời.

Mô hình kinh doanh mới là tổng hòa tất cả các yếu tố khác nhau trong cùng một mô hình mới, và đột nhiên thay đổi mọi thứ. Google là một ví dụ hoàn hảo. Họ đã đưa ra ý tưởng cho hoạt động tìm kiếm. Họ đã liên kết hàng trăm và sau đó là hàng ngàn máy tính lại với nhau, rồi đưa ra ý tưởng cho hoạt động tìm kiếm miễn phí để cộng đồng có thể tra cứu thông tin. Khi mọi người lên mạng, họ có thể mua sắm sản phẩm hay dịch vụ, còn Google có thể theo dõi, bằng thuật toán, những thứ mà mọi người quan tâm đồng thời hiển thị hình ảnh quảng cáo có chọn lọc. Google đã trở thành một trong những công ty có giá trị nhất thế giới với mô hình kinh doanh hoàn toàn mới.

Mô hình kinh doanh mà Google áp dụng, về cơ bản, là mô hình kinh doanh tự do. Họ đã cung cấp miễn phí các dịch vụ tốt nhất thế giới.

Khả năng kiếm tiền của anh là tài sản quan trọng nhất, và giá trị của nó đang tăng lên hoặc giảm đi. Huấn luyện viên bóng rổ Pat Riley từng nói, hoặc anh tốt lên, hoặc anh tệ đi. Không ai là không thay đổi. Mỗi kỹ năng mới mà anh phát triển đều đưa anh lên nấc thang cao hơn về khả năng kiếm tiền. Mỗi kỹ năng mới đồng nghĩa với việc anh đáng giá hơn. Mỗi lần học được kỹ năng mới, anh bước lên một bậc, và khả năng kiếm tiền của anh tăng lên. Nếu anh tiếp tục bước lên nấc cao hơn, khả năng kiếm tiền của anh sẽ phát triển.

Hãy quan sát những người có thu nhập cao nhất trong xã hội hiện nay. Họ là những người liên tục rèn luyện từng kỹ năng, ngày qua ngày, tuần qua tuần, tháng qua tháng. Họ không ngừng học kỹ năng mới. Họ ngày càng trở nên có giá trị hơn. Kết quả là, người ta sẵn sàng đổ tiền vào túi họ và chi trả cho họ hàng triệu đô la trên danh nghĩa tiền thưởng để đảm nhiệm công việc cấp cao, và thanh toán hàng triệu đô trợ cấp thôi việc nếu họ rời đi vì bất cứ nguyên nhân nào. Đây chính là lý do tại sao họ kiếm được rất nhiều tiền.

Câu hỏi anh phải tự đặt ra là, “Hôm nay tôi đã làm gì để tăng khả năng kiếm tiền của mình, tăng chất lượng và số lượng kết quả nhằm tạo ra lợi ích cho người sẵn sàng trả cho tôi vì mức tăng đó?” Nếu anh tập trung cao độ vào việc tạo ra kết quả, sự khác biệt mà nó mang lại cho cuộc sống của anh sẽ rất phi thường.

DAN: Brain ơi, hãy cho chúng tôi biết định nghĩa về tiền của riêng anh.

Hãy nói về việc tại sao chuyển đổi từ tiền giấy sang tiền điện tử lại giúp chúng ta nhận ra rằng tiền chỉ là phương tiện trao đổi giá trị, không phải đồ vật hay tài sản sở hữu. Hãy thảo luận xem, làm thế nào mà điều đó lại thay đổi quan niệm của một người về tiền bạc, và họ sẵn lòng chi tiêu số tiền đó đến mức nào. Có người nói, tiền là năng lượng hay sự phản chiếu chính động lực cuộc sống của anh. Anh đồng ý hay không đồng ý với quan điểm này, và tại sao?

BRIAN: Một thách thức rất lớn đối với tiền kỹ thuật số, tiền trong thẻ tín dụng, tiền gửi ngân hàng, v.v… là mọi người không thực sự xử lý hóa đơn. Họ không nhận thức được thực tế mình đã chi tiêu bao nhiêu.

Tất nhiên, các sản phẩm thẻ tín dụng được quan tâm nhiều vì nó cho phép anh mua chịu. Nhiều công ty phát động các phong trào khuyến khích mọi người không nghĩ đến việc họ chi tiêu bao nhiêu. Thật đáng ngạc nhiên khi quá nhiều người rơi vào tình trạng phá sản, vỡ nợ mỗi năm do hậu quả của các khoản nợ trong thẻ tín dụng. Nguyên do chính dẫn tới việc ly dị của các cặp vợ chồng Mỹ, đặc biệt ở các cặp đôi trẻ trong độ tuổi 20-30, là vấn đề về tiền bạc. Một trong hai vợ chồng quyết định chi tiêu. Họ nói rằng, "Ôi, chỉ là thẻ tín dụng thôi mà." Họ đặt hàng trực tuyến, một hành động khủng khiếp khác, bởi vì anh hoàn toàn xa rời thực tế. Anh nhấp chuột, đặt hàng, món hàng sẽ tới cửa nhà anh, rồi vài tuần sau hóa đơn xuất hiện. "Ai mua cái này thế? Chuyện gì đây? Ôi! Mình suy nghĩ thật không cẩn thận. Chính mình mua mà."

Trong dịch vụ gom nợ, khi nhiều người chìm vào vòng xoáy nợ nần, việc đầu tiên mà người cố vấn dịch vụ gom nợ làm là giúp họ vô hiệu hóa thẻ tín dụng hoặc gom tất cả các khoản nợ riêng lẻ vào một thẻ và quy định hạn mức để họ không thể chi tiêu vượt quá giới hạn cho phép trong một tháng nhất định. Tiếp theo, người cố vấn yêu cầu họ thanh toán mọi thứ bằng tiền mặt. Thú vị nhất là, khi anh bắt đầu rút tiền ra khỏi túi: Đó chính là khoản tiền anh đã kiếm

được. Chúng là lương theo giờ của anh. Và đột nhiên, anh hiểu rất rõ mình đang chi bao nhiêu, và ngừng hẳn.

Hành động rút tiền mặt ra khỏi túi khiến anh suy nghĩ sâu sắc và cẩn thận hơn trước các khoản chi tiêu. Đây là thách thức rất lớn mà mọi người phải đối mặt ngày nay.

Tiền và thời gian có thể hoán đổi cho nhau theo cách này: Chúng có thể được chi tiêu hoặc đem đi đầu tư. Nếu anh chi tiêu tiền hoặc thời gian, nó sẽ biến mất mãi mãi, và anh không bao giờ có thể lấy lại được. Nếu anh đầu tư nó vào một việc có thể mang lại phần thưởng trong tương lai, thì anh có thể hưởng lợi từ nó trong dài hạn. Tôi luôn nói rằng, nơi tốt nhất để đầu tư thời gian và tiền bạc là nơi giúp gia tăng khả năng kiếm tiền. Warren Buffett là nhà đầu tư thành công nhất lịch sử. Ông bắt đầu sự nghiệp chỉ với 2.000 đô la. Ngày nay, các công ty của ông có tổng trị giá 350 tỷ đô la. Đặc biệt, công ty Berkshire Hathaway của ông được coi là công ty lớn thứ ba, thứ tư tại Hoa Kỳ. Năm vừa qua, ông kiếm được 25 tỷ đô la từ chính các công ty của mình.

Gần đây, Warren Buffett nhận được câu hỏi, “Buffett, ông là nhà đầu tư vĩ đại nhất trong lịch sử. Theo ông, đâu là nơi tốt nhất để đầu tư hôm nay?”. Ông đáp, không hề do dự, rằng nơi tốt nhất để đầu tư vào hôm nay chính là bản thân bạn – để trở nên có giá trị hơn.

Tại New York, các nhà nghiên cứu đã phỏng vấn 1.000 người giàu có nhất rằng: Nếu anh có 100.000 đô la tích lũy, thì đâu là nơi tốt nhất để anh đầu tư số tiền này? Tất cả đều đồng thuận rằng hãy đầu tư số tiền này để trở nên giỏi giang hơn ở công việc đã đem nó về cho anh.

Nếu anh đầu tư số tiền đó vào thị trường chứng khoán, bất động sản hoặc bất cứ đâu, khoản đầu tư của anh có thể tăng hoặc giảm. Nó sẽ chịu sự kiểm soát của hàng trăm yếu tố. Nó sẽ chịu ảnh hưởng của cung và cầu trên thị trường, những nhận định của chuyên gia đầu tư tài chính, tình hình cạnh tranh, v.v... Nhưng nếu đầu tư vào chính mình, anh sẽ sở hữu 100% khoản đầu tư này mãi mãi. Anh sẽ được hoàn vốn 100%. Đồng thời, anh hoàn toàn có thể

kiểm soát và chỉ đạo phân bổ nguồn lực thời gian và tiền bạc để học tập những kỹ năng liên quan mật thiết đến việc gia tăng các kết quả quan trọng nhất của anh.

Nếu anh làm được điều này, đây sẽ là khoản đầu tư tốt nhất trong tất cả các khoản đầu tư của anh.

Tôi sẽ nhắc đi nhắc lại điều này: Khoản đầu tư tốt nhất chính là những thứ giúp anh gia tăng khả năng kiếm tiền và ngày càng trở nên đáng giá hơn.

DAN: Có một sự hiểu lầm lớn về việc tại sao nhiều ngành nghề khác nhau lại chỉ nhận được mức thu nhập nhất định, dù là ngành nghề đó đóng vai trò quan trọng trong xã hội chúng ta. Ví dụ, nhân viên xã hội nói chung, những người làm trong lĩnh vực chăm sóc người cao tuổi và giáo viên, được trả mức lương tương đối thấp so với nhân viên ngân hàng mảng đầu tư, luật sư, hay nhà vận động hành lang. Vậy tại sao người làm việc ở những vị trí như vậy, được xã hội ngưỡng mộ hơn, lại nhận được mức lương thấp hơn so với những người làm ngành ít được sùng bái hơn?

BRIAN: Một trong những quy luật kinh tế vĩ đại về lao động là quy luật cung và cầu. Nếu một thứ thiếu hụt nguồn cung, nhưng nguồn cầu lớn, thì giá của nó sẽ tăng lên và ngược lại. Nhiều năm trước, Earl Nightingale đã tổng kết rằng, anh sẽ luôn nhận được mức thu nhập tỷ lệ thuận với những gì anh làm, anh làm tốt đến mức nào, và việc tìm người thay thế anh khó khăn hay dễ dàng đến đâu. Nếu là ngôi sao thể thao, anh có thể đàm phán để có được một hợp đồng trị giá 100 triệu đô la, vì không có ai như anh. Họ sẽ trả cho anh 100 triệu đô la bởi anh có thể đạt được mục tiêu, anh có thể ném bóng vào rổ thành công. Hãy nhìn Michael Jordan[7], người đàn ông hàng tỷ đô la.

[7] Michael Jordan (sinh năm 1963) là cầu thủ bóng rổ nhà nghề nổi tiếng thế giới của Hoa Kỳ, hiện đã giải nghệ. Anh được coi là một trong những cầu thủ bóng rổ vĩ đại nhất mọi thời đại.

Nếu nhìn sang những ngành nghề khác, mặc dù họ đang làm công việc hữu ích cho xã hội, nhưng họ có thể dễ dàng bị thay thế, vì có hàng trăm ngàn, hàng triệu người khác có thể làm được những việc đó. Đó là những công việc tay nghề thấp, không đòi hỏi nhiều suy nghĩ và chất xám. Nó khiến mọi người trượt dốc, và bi kịch lớn nhất khi trượt dốc là anh chỉ có thể đi theo một hướng.

Nhiều người chấp nhận làm những việc vụn vặt không đòi hỏi kỹ năng đặc biệt. Tôi đã chứng kiến một người phụ nữ đòi tăng mức lương hiện tại lên 15 đô la một giờ. Cô ấy 34 tuổi và có bảy đứa con. Cô làm việc trong một quán thức ăn nhanh. Cô chỉ kiếm được 8 đô la một giờ và đang đòi ông chủ trả mình 15 đô la một giờ. Vâng cô ấy đã 34 tuổi, và chưa bao giờ nâng cao trình độ kỹ năng để xứng đáng được nhận số tiền cao hơn, nhưng vẫn đòi người khác phải trả thêm tiền cho cô ấy. Nhưng không ai sẵn sàng, vì giá trị đóng góp của cô ấy quá thấp.

Nếu giá trị đóng góp của anh cao, một ông chủ khác sẽ tự nguyện và lập tức trả thêm tiền cho anh. Trên thực tế, các nhà tuyển dụng thuê nhân viên giỏi bằng cách tìm kiếm nhân tài ở các công ty khác, rồi đề nghị trả lương cao hơn nếu người đó đến làm việc cho họ. Có đến 80% những cuộc trao đổi về công việc diễn ra như thế, với mức lương hấp dẫn nhất. Nhiều người trả cho anh nhiều tiền hơn để đến và làm việc cho họ. Cách nhanh nhất để tăng lương là hãy làm thật sự tốt công việc của mình, đến mức mà ông chủ sẽ trả thêm cho anh để đảm bảo anh không bỏ đi nơi khác làm việc, nơi mà ông chủ khác sẽ trả cho anh nhiều hơn. Đó là cách mà cung và cầu hoạt động.

Công ty của tôi có 22 nhân viên. Tôi luôn cho rằng, nếu anh muốn tăng lương, cách duy nhất là anh phải làm việc tốt hơn. Tức là, sẽ không bao giờ xảy ra tình huống ai đó đến nói với tôi rằng, “Làm ơn, tôi có thể được tăng lương không? Tôi đã ở đây hơn một năm, và có nhiều kinh nghiệm hơn. Tôi có thể tăng lương chứ?” Không, tất cả mọi người sẽ được tăng lương khi giá trị của họ gia tăng. Họ không phải chờ đợi một năm. Nếu họ đang thực sự làm tốt công việc của mình và tạo nguồn thu lớn cho công ty, tôi sẽ trao cho họ

nhiều tiền hơn, không chỉ bởi họ xứng đáng với nó, mà còn vì họ đã mất công sức để kiếm được nó. Số tiền tôi trả chỉ là một phần của giá trị gia tăng mà họ mang lại cho công ty tôi. Tôi không muốn họ bỏ đi nơi khác.

DAN: Anh hãy giải thích sự khác biệt giữa sự giàu có, tự do tài chính và thu nhập. Những khái niệm này có mối liên hệ với nhau như thế nào? Liệu một người có thể có thu nhập cao, nhưng lại không mấy giàu có không? Có phải tất cả những ai độc lập tài chính thì đều giàu không?

BRIAN: Đó là một câu hỏi thú vị. Có một câu nói đùa rằng những người có thu nhập cao nhất chỉ cách nguy cơ trở thành người vô gia cư có hai tháng thôi, theo định luật Parkinson. Định luật này phát biểu rằng chi phí sẽ tăng lên để tương ứng thu nhập. Tức là, dù anh kiếm được bao nhiêu chăng nữa, anh vẫn sẽ chi tiêu như trước, hoặc hơn thế. Một người Mỹ bình thường sống dựa vào 110% thu nhập, và phần còn lại là từ thẻ tín dụng, vay mượn, hoặc từ người thân trong gia đình, v.v... Họ vẫn đang kéo dài danh sách chi tiêu. Cuối cùng, họ sẽ cạn kiệt tiền mặt.

Ngày nay, một người Mỹ bình thường, khi nghỉ hưu, có giá trị tài sản ròng khoảng 41.000 đô la, cộng với các khoản tiền hỗ trợ từ An sinh Xã hội – sau quãng thời gian 40-50 năm sống và làm việc trong nền kinh tế giàu có nhất lịch sử loài người. Tại sao con số này thấp đến như vậy? Đó là bởi họ nghĩ thu nhập cao sẽ đem lại giàu có. Tuy nhiên, chỉ có một kiểu giàu có là có ý nghĩa thực sự. Tôi học được điều này từ một người nhập cư đến đây và anh ấy đã trở nên cực kỳ giàu có. Anh ấy nói nguồn thu nhập quan trọng duy nhất là tiền sinh ra từ tiền của anh. Đó là tiền nảy nở từ khoản đầu tư của anh.

Anh ấy còn nói, thu nhập không đem đến sự giàu có. Thu nhập chỉ hỗ trợ cuộc sống của anh. Thứ giàu có duy nhất là dòng tiền sinh ra từ các nguồn khác. Những người giàu có nhất mà tôi biết luôn nói về dòng tiền tới từ các nguồn khác. Đặc biệt, khi họ phân tích một khoản đầu tư, mà họ thường dành ra 6 tháng để phân tích một khoản đầu tư, thì câu hỏi được đặt ra là dòng tiền đến từ khoản đầu tư này có vượt trội đáng kể so với chi phí đầu tư và chi phí đồng tiền

không? Lợi tức từ khoản đầu tư này có hơn hẳn lợi tức đến từ những cách thức đầu tư khác không?

Anh sẽ nhận thấy, những người thông minh nhất trong chúng ta luôn luôn cẩn trọng trong đầu tư, để đảm bảo rằng lợi nhuận sẽ trội hơn hẳn chi phí đầu tư.

DAN: Theo ý kiến của anh, tiền nên đặt ở mức độ ưu tiên nào trong cuộc sống con người?

BRIAN: Nếu anh hỏi các doanh nhân, bất kể người thành công hay đang gặp khó khăn, rằng tiền có ý nghĩa gì đối với họ, đáp án sẽ luôn là: Tự do. Tự do là động lực thúc đẩy mọi người cố gắng để đạt thành công tài chính. Tiền có nghĩa là “Tôi tự do”. Tôi từng đùa rằng, “tự do” này tương đương với việc khi đến nhà hàng, anh có thể gọi bất cứ món nào mà không cần xem giá.

Mọi người đều yêu tự do. Nó là một trong những thứ quan trọng nhất, nếu không muốn nói là thứ quan trọng duy nhất trong tất cả các loại giá trị. Chẳng ai phàn nàn mình có quá nhiều tự do. Nhiều người còn nghĩ một số cá nhân khác quá tự do đến nỗi nên đặt thêm luật để hạn chế điều đó. Cụ thể là, những người thành công nên bị đánh thuế, bị kiểm soát và bị trừng phạt. Cũng có nhiều người nghĩ khác, họ cảm thấy họ được quyền có tất cả tự do họ muốn.

Barbara De Angelis[8] đặt câu hỏi thú vị thế này, “Đến lúc nào bạn mới biết mình có đủ tiền, và bạn định làm gì sau đó?” Tiền đại diện cho tự do, vì vậy chúng ta sẽ xem xét cần bao nhiêu tiền ta mới thấy mình hoàn toàn tự do. Tôi thường nhắc người tham gia chương trình huấn luyện kinh doanh của tôi xác định con số cụ thể của họ. Con số của anh là gì? Anh cần đạt được mức tài sản và dòng tiền mặt, hằng tháng, hằng năm, bao nhiêu thì có thể dừng lại?

[8] Barbara De Angelis (sinh năm 1951) là tư vấn viên phát triển cá nhân, cố vấn mối quan hệ, giảng viên và nhà văn.

Các triệu phú tự thân làm nên dành rất nhiều thời gian suy nghĩ đáp án cho câu hỏi: Tôi cần bao nhiêu tiền để có thể trang trải lối sống mà tôi muốn, và khi có được rồi, tôi sẽ làm gì? Sau đó, họ tập trung vào nó, họ phải hy sinh rất nhiều trong ngắn hạn để tích lũy được lượng tài sản ròng đủ lớn đó, sản sinh nguồn thu nhập, để họ được tự do, gia đình họ được tự do, con cái họ được tự do.

Họ không ngừng làm việc cho đến khi đạt điểm tới hạn. Tại đó, họ có thể tham gia nhiều hoạt động như từ thiện, và cắt giảm những việc họ không mong muốn. Tuy nhiên, trong giai đoạn đầu của cuộc đời, anh sẽ phải làm việc cật lực, phải đặt cả trái tim vào mục tiêu tự do tài chính, và phải thực hiện nó khi có nhiều năng lượng nhất, nhiều khát khao nhất, nhiều tham vọng nhất và nhiều cơ hội nhất.

DAN: Ai đã chỉ dạy cho anh nhiều nhất về tiền bạc? Anh hãy mô tả ngắn gọn từng bài học, cũng như bài học quan trọng nhất về tiền mà họ đã dạy cho anh.

BRIAN: Tôi đã đọc nhiều cuốn sách, bài báo cũng như những bài phỏng vấn về hàng ngàn người thành công trong khoảng thời gian dài – bao gồm triệu phú, tỷ phú, tỷ tỷ phú – và nghiên cứu một số người được xem là giàu nhất trong lịch sử. Rất nhiều trong số họ khởi nghiệp từ hai bàn tay trắng.

Người giàu nhất trong lịch sử, Jacob Fugger[9], vốn xuất thân là một nhân viên ngân hàng người Đức. Ông bắt đầu kinh doanh với số vốn ít ỏi. Với tư cách một doanh nhân tài ba, một người cho vay có con mắt rất tinh tường, một người sử dụng đồng tiền hiệu quả, một người luôn cổ vũ nhiệt tình cho các hoạt động giao thương mạo hiểm, toàn bộ triết lý của ông là: tiết kiệm, chú ý, thận trọng, chính xác, cứng rắn, nghiêm khắc khi nói về vấn đề tiền bạc. Và rồi, ông ấy đã trở thành người giàu nhất châu Âu.

[9] Jakob Fugger (1459 – 1525) là một thương gia lớn, doanh nhân khai thác khoáng sản và chủ ngân hàng châu Âu.

Đại gia tộc Rothschild[10], từ một gia đình nhỏ, trở thành đại gia tộc ngân hàng giàu có nhất châu Âu thời bấy giờ, và sau này là một trong những gia đình giàu có nhất châu Mỹ. Tôi từng nghiên cứu những người thuộc dòng dõi Rothschild nhiều năm.

[10] Gia tộc Rothschild là một gia tộc người Do thái xuất thân từ Frankfurt, Đức. Họ đã tạo nên một đế chế tài chính – ngân hàng tại châu Âu bắt đầu từ cuối thế kỷ 18.

Anh có thể đọc toàn bộ một cuốn sách về John Rockefeller[11], và nắm được một quan điểm tối quan trọng của ông là tiết kiệm, tiết kiệm, và tiết kiệm. Quan điểm này được thể hiện qua việc ông đã giảm giá hàng hóa, bao gồm dầu mỏ và khí đốt, cho người tiêu dùng. Nhiều người gọi ông là một nhà đại tư bản trộm cắp. Vâng, ông đúng là nhà đại tư bản trộm cắp. Ông ấy đã đá đối thủ cạnh tranh ra khỏi công việc kinh doanh. Ông ấy kiểm soát gần như toàn bộ thị trường dầu khí ở Bắc Mỹ.

[11] John Davison Rockefeller (1839 – 1937) là một nhà công nghiệp người Mỹ, đóng vai trò quan trọng trong ngành công nghiệp dầu mỏ thời sơ khai. Ông được xem là một trong những người giàu nhất lịch sử theo ước tính của Forbes.

Đó là những thông tin nhỏ mà anh có thể tìm thấy khi đọc cuốn sách nói về Rockefeller. Nếu anh muốn thành công trong kinh doanh, anh phải thỏa mãn nhu cầu của khách hàng, thật nhanh chóng và đơn giản với mức giá thấp hơn đối thủ, đồng thời phải liên tục phát huy điều đó. Đây là một trong những bài học tài chính hữu ích nhất.

DAN: Brian ơi, quan niệm nào về tiền bạc là sai lầm nhất, và làm thế nào để thay đổi quan niệm này?

BRIAN: Đại học Harvard từng đưa ra kết luận rằng, phẩm chất quan trọng nhất của những người đạt được thành công tài chính là tầm nhìn dài hạn.

Chúng ta hiện sống trong một nền kinh tế nơi con người thiếu đi tính kiên nhẫn, luôn muốn sự hài lòng tức thời. Chính điều này đã giết chết hy vọng và ước mơ của mọi người. Tầm nhìn dài hạn có nghĩa là, anh đưa ra các quyết định ngắn hạn để thu về những phần thưởng tuyệt vời trong dài hạn; tức là, anh làm việc chăm chỉ, tiết kiệm và đầu tư tiền thật cẩn thận. Anh tích lũy nhờ phép màu của lãi kép.

Ngày nay, 65% người trưởng thành tại Mỹ cho rằng cách duy nhất để độc lập tài chính khi nghỉ hưu là trúng xổ số. Hầu hết họ cho rằng thành công tài chính là trò chơi may rủi, và họ coi Mark Zuckerberg – một tỷ phú ở độ tuổi 20 – là điển hình cho điều đó. Họ không hiểu rằng Zuckerberg chỉ là một người trong hàng triệu người đã cố gắng thực hiện điều này. Với anh, hội tụ đủ các yếu tố thiên thời, địa lợi, nhân hòa, và chúng liên kết với sự xuất hiện của Internet, sự ra đời của việc xử lý dữ liệu siêu tốc, sự bùng nổ phương tiện truyền thông xã hội. Mọi thứ đến với anh đúng lúc.

Không nhiều người kiếm được hàng trăm triệu đô la, thậm chí hàng tỷ đô la. Hầu hết mọi người kiếm tiền bằng cách làm việc chăm chỉ, đóng góp giá trị, tiết kiệm tiền, đầu tư cẩn thận, và tích lũy theo thời gian.

2NHẦM TƯỞNG HOANG ĐƯỜNG VỀ TIỀN BẠC

Trước khi giải thích các quy luật về tiền bạc, chúng ta cần làm sáng tỏ nhiều quan niệm hoặc sai lầm, hoặc chỉ chứa một phần sự thật, hoặc hoàn toàn dối trá trong chủ đề này. Nếu có bất kỳ quan điểm nêu trên nào ẩn náu trong những góc sâu kín nơi tâm hồn bạn, chúng có thể cám dỗ bạn hướng tới sự giàu có theo con đường bất minh, để rồi đâm đầu vào ngõ cụt. Brian gọi những quan điểm sai lầm này là những nhầm tưởng về tiền bạc. Anh ấy sẽ mô tả những ý niệm làm nền cho mỗi lầm tưởng này, sau đó nhận diện từng lầm tưởng một.

DAN: Brian ơi, hãy bắt đầu bằng việc thảo luận về ý niệm đứng sau hầu hết các nhầm tưởng về tiền bạc: Không công vẫn đòi thụ lộc. Hãy xem quan điểm này đã vi phạm luật nhân quả như thế nào, và tại sao nó có thể khiến người ta uổng phí nhiều năm trên con đường làm giàu sai lầm, để rồi cuối cùng chỉ còn những giấc mộng tan vỡ và tài khoản ngân hàng trống rỗng.

BRIAN: Có rất nhiều lý do giải thích tại sao có người cả đời nghèo túng. Quy luật niềm tin phát biểu rằng mọi điều anh thật lòng tin tưởng đều sẽ trở thành hiện thực của anh. Nhiều người tin vào những thứ hoàn toàn bất khả thi về phương diện tiền bạc. Trong Alice ở xứ sở thần tiên, Alice nói với Mũ Điên rằng, “Ông không thể tin điều đó được. Không thể nào.” Mũ Điên đáp, “Không, ta đã rèn được khả năng tin vào tối thiểu hai điều bất khả trước mỗi bữa sáng.”

Vô số người tin vào những điều sai trái. Nhà văn hài hước Josh Billings từng nói, “Vấn đề không phải ở chỗ con người biết điều gì khiến anh ta bị tổn thương, mà điều anh ta biết là dối trá.” Đây là sai lầm chí tử đối với thành công tài chính.

Tôi muốn bắt đầu từ quy luật vĩ đại nhất, thứ quy luật quyết định mọi chuyện xảy ra đối với anh. Cách đây 350 năm, trước cả Chúa Giêsu, triết gia vĩ đại Aristole đã cho ra đời nguyên lý nhân quả Aristole, mà ngày nay, chúng ta gọi là luật nhân quả. Khi mà mọi người đều tin vào thần thánh, phép màu và vận may, ông tuyên bố rằng không có thánh thần, chúng ta đang sống trong một vũ trụ có trật tự, nơi mọi thứ xảy ra đều có lý do; mỗi hệ quả sinh ra đều vì một hoặc nhiều nguyên nhân cụ thể. Nếu anh muốn thu được kết quả, anh phải hiểu rất rõ ràng về nó, và suy luận để tìm ra nguyên nhân có thể tạo ra nó.

Vì vậy, nếu anh muốn tăng gấp đôi thu nhập, hãy tìm ai đó có thu nhập gấp đôi thu nhập của anh trong chính lĩnh vực anh đang làm. Sau đó, hãy suy luận ngược lại để xem bằng cách nào họ làm được như vậy. Rồi anh sẽ thấy, tất cả những ai kiếm được gấp đôi số tiền mà anh kiếm được hôm nay, đều có lúc chỉ kiếm được một nửa số đó. Họ chắc chắn đã làm được những điều đặc biệt nào đó.

Nếu anh đặt câu hỏi với họ, họ sẽ nói cho anh biết. Nếu anh không quen họ, hãy xem sách, báo, những cuộc phỏng vấn về họ, và qua đó, họ sẽ nói cho anh biết, bởi những người thu nhập cao thường rất hào phóng chia sẻ cách thức thành công. Nếu anh làm theo những gì người thành công đã làm, anh sẽ thu về kết quả tương tự, dựa trên luật nhân quả.

Chúng ta đang sống trong một thế giới tuân theo quy luật, chứ không phải ngẫu nhiên. Mọi chuyện xảy ra không phải do may mắn, cũng không phải do tình cờ. Luật nhân quả phát biểu rằng, tất cả mọi thứ xảy ra đều có lý do. Luôn có nguyên nhân cho mọi sự việc. Đó chính là quy luật bất biến quyết định vận mệnh con người. Nó nói rằng mọi thứ xảy ra đều có lý do, bất kể ta có biết lý do hay không. Nó là quy luật, và điều này có nghĩa là anh hoàn toàn có thể kiểm soát được tương lai của mình.

Mọi kết quả, thành công hay thất bại, giàu có hay nghèo đói, đều có một hoặc nhiều nguyên nhân cụ thể gây nên. Mọi nguyên nhân hoặc hành động đều có hệ quả dạng này hay dạng khác, bất kể chúng ta có trông thấy hay không, có thích nó hay không. Isaac

Newton, nhà vật lý vĩ đại nhất trong lịch sử, gọi đây là luật về lực và phản lực (định luật III Newton). Định luật này phát biểu rằng, trong mọi trường hợp, khi vật A tác dụng một lực lên vật B, thì vật B cũng tác dụng lại một lực lên vật A; hai lực này có cùng giá trị, cùng độ lớn, nhưng ngược chiều. Đây là quy luật của vũ trụ.

Nói cách khác, nếu anh tạo ra giá trị, anh sẽ thu lại giá trị – lực và phản lực. Nếu anh không tạo ra giá trị, anh sẽ không thu về giá trị. Anh không thể vi phạm quy luật tự nhiên này. Napoleon Hill, tác giả cuốn sách Nghĩ giàu & Làm giàu, nói rằng mọi người đừng cố vi phạm quy luật tự nhiên, cũng đừng mong vượt mặt nó. Nó là lý do chính cho sự thành công.

Quy luật nhân quả này nói rằng tất cả các thành tựu, giàu sang, hạnh phúc, thịnh vượng và thành công đều là hệ quả trực tiếp hay gián tiếp của nguyên nhân hoặc hành động cụ thể. Earl Nightingale nói, chẳng bao giờ có chuyện một người ngồi trước lò sưởi trống không và khẩn nài, “Hãy cho tôi chút hơi nóng, rồi tôi sẽ bỏ vào ít gỗ.” Không phải như vậy. Anh phải cho gỗ vào lò sưởi trước, rồi mới nhận được hơi ấm. Anh phải đầu tư vào rồi mới lấy được thứ mình muốn.

Chẳng khác nào người nông dân nói với cánh đồng, “Cho tôi một vụ mùa, rồi tôi sẽ gieo hạt giống.” Thế giới hiện đầy rẫy những người tuyên bố rằng, “Nếu muốn tôi làm việc chăm chỉ hơn, họ phải trả tôi nhiều tiền hơn.” Không thể có chuyện đó được, điều anh thực hiện là làm việc chăm chỉ hơn và năng suất hơn, rồi cấp trên, hoặc người khác, sẽ trả cho anh nhiều tiền hơn.

Định luật này cũng hàm ý rằng, nếu anh hiểu rõ kết quả anh muốn, anh có thể đạt được nó. Anh có thể nghiên cứu về những người khác, những người đã cùng đạt được một mục tiêu giống vậy, và bằng cách bắt chước theo những gì người khác đã làm, anh có thể nhận về được những kết quả tương tự.

Khi nhận diện được những nguyên nhân này và đưa chúng vào cuộc sống và các hoạt động cá nhân, anh sẽ nhận được kết quả tương tự như hàng trăm nghìn, thậm chí hàng triệu người khác đã

nhận được. Thú vị là, năm 1900, có 5.000 triệu phú trên thế giới. Và khi tôi bắt đầu nghiên cứu chủ đề này vào năm 1980, con số này đã lên tới 1 triệu, trong đó đa số là người Mỹ. Đến năm 2000, con số là 7 triệu. Đến nay, đã có 10 triệu triệu phú, và con số này đang tăng với mức 10-12% mỗi năm. Hàng triệu triệu người bắt đầu từ hai bàn tay trắng và trở thành triệu phú, nhờ thực hiện một số việc nhất định theo một phương pháp nhất định.

Nếu chỉ có một người trở thành triệu phú, anh có thể nói đó là chuyện hiếm hoi. Nếu hai người, anh có thể nói đó là sự trùng hợp ngẫu nhiên. Nhưng nếu hàng triệu triệu người, với bối cảnh khác nhau, giới hạn và ràng buộc khác nhau, trở thành triệu phú, thì chắc chắn tồn tại một số quy luật và nguyên tắc nhất định được họ áp dụng hiệu quả.

Tôi học rằng, cuộc sống rất khách quan. Cuộc sống không thiên vị ai. Chẳng có thế lực vĩ đại nào trong vũ trụ muốn anh thành công lớn. Cuộc sống luôn trung lập. Giống như vị thần công bằng với đôi mắt nhắm chặt, cuộc sống chỉ nói rằng, nếu anh làm theo những người thành công, anh sẽ thu được những kết quả tương tự, và ngược lại.

Tôi không thấy thoải mái chút nào khi lần đầu nghe được điều này. Nhưng nó là kẻ bảo trợ tuyệt vời nhất cho thành công. Anh có thể ngớ ngẩn, có thể cao hay thấp, đen hay trắng, được giáo dục bài bản hoặc không, dân nhập cư hay người bản xứ, tất cả đều không quan trọng. Đó là lý do tại sao tất cả mọi người đều muốn đến Mỹ, Úc, New Zealand, Anh, Phần Lan – những quốc gia có hệ thống tiêu chuẩn đạo đức kinh doanh – bởi ở đó, anh có thể khởi nghiệp bằng hai bàn tay trắng rồi đạt được thành công tài chính. Mỗi dịp ghé qua các quốc gia này, tôi thường gặp những người bạn đến từ Ấn Độ, Trung Quốc và nhiều nơi trên thế giới, họ đều là triệu phú, họ đến đó và bắt đầu làm những việc mà các doanh nhân thành đạt khác đã làm.

Biểu hiện quan trọng nhất của quy luật nhân quả cho thấy, suy nghĩ chính là nguyên nhân, và hoàn cảnh là kết quả. Nói cách khác, suy nghĩ khác nhau sẽ tạo ra nhiều kết quả độc đáo khác nhau. Những

suy nghĩ của anh là lực lượng sáng tạo chính trong cuộc sống của anh. Anh có thể tạo nên toàn bộ thế giới theo cách anh nghĩ. Mọi người, mọi tình huống xảy ra trong cuộc sống của anh đều được tạo nên theo suy nghĩ của riêng anh. Khi thay đổi suy nghĩ, anh sẽ thay đổi cuộc sống của mình, đôi khi chỉ trong vài giây.

Nguyên tắc quan trọng nhất góp phần tạo nên thành công cá nhân hay thành công kinh doanh là: Anh sẽ trở thành những gì mà anh dành nhiều thời gian suy nghĩ. Đây là bí mật lạ lùng nhất của Earl Nightingale, nhưng đã được nhắc đến trong Kinh Thánh: Khi hắn tưởng trong lòng thế nào, thì hắn đúng là thế ấy[1]. Anh trở thành người thế nào phụ thuộc suy nghĩ hoặc đức tin của anh.

[1] Nguyên văn “As a man thinketh in his heart, so is he”, thiên 23:7, sách Cách ngôn của Vua Solomon (một cuốn sách thuộc Kinh Thánh).

Thế giới bên ngoài là sự phản chiếu thế giới nội tâm của chính anh. Vì vậy, không phải những gì xảy với anh, mà việc anh suy nghĩ thế nào về chúng mới quyết định cảm xúc cũng như phản ứng của anh. Không phải thế giới bên ngoài kiểm soát hoàn cảnh hay điều kiện của anh, mà chính thế giới nội tâm anh mới tạo nên cuộc sống của anh.

Cách anh nghĩ về tiền bạc và tài chính sẽ ảnh hưởng mạnh mẽ tới tình hình tài chính của anh hôm nay. Những người xuất thân từ gia đình khá giả có nhiều khả năng thành công về mặt tài chính hơn, vì đó chính là môi trường họ đã lớn lên. Đó là những gì họ thấy xung quanh. Đó là những gì họ nghe thấy, và thế giới quan của họ mách bảo với họ rằng nếu anh làm việc chăm chỉ và tạo ra giá trị, thì anh cũng có thể thành công về mặt tài chính.

Sau đây là một điểm quan trọng liên quan đến nguyên tắc trên, và gắn liền với một trong những lý do chính khiến mọi người thất bại, một trong những thói xấu tồi tệ nhất là ghen tị. Sự ghen tị và bực bội như một cặp song sinh. Chúng đi cùng nhau, khoác tay nhau. Nếu

anh ghen tị với người khác, anh sẽ bực bội với họ. Nếu bực bội với họ, anh sẽ muốn làm tổn thương họ hoặc dìm họ xuống.

Dù anh ghen tị và bực bội với người khác, chỉ trích và vùi dập họ, tham gia những cuộc trò chuyện tiêu cực, nói xấu sau lưng họ, thì cũng chẳng ảnh hưởng gì đến họ. Họ còn không biết anh đang làm điều đó, và thẳng thắn mà nói, họ không quan tâm; vậy mà, nó lại phá hủy tất cả hy vọng và ước mơ vươn tới thành công của anh. Vậy nên, đừng bao giờ tham gia nói xấu hoặc chỉ trích những người thành công. Người ta hay nói, “Ồ, họ giàu đấy, nhưng họ không hạnh phúc.”

Tôi đã nghiên cứu rất kỹ nhóm người giàu, nên tôi có thể khẳng định rằng họ rất hạnh phúc. Họ rất hạnh phúc vì những vấn đề của họ rất nhỏ bé so với những cơ hội họ có được. Vì thế, hãy tôn trọng và ngưỡng mộ những người thành công. Hãy học hỏi từ họ. Dành lời tốt đẹp cho họ. Vui mừng cho thành công của họ. Từ đó, anh có thể tạo ra trường năng lượng của riêng anh – thứ sẽ thu hút cơ hội và giúp anh cũng được như họ.

Nghe nói, thu nhập của anh sẽ bằng trung bình thu nhập của năm người mà anh dành hầu hết thời gian tiếp xúc với họ. Dù điều này đúng hay sai, thì cũng là một cách suy nghĩ thú vị. Giá trị tài sản ròng của anh sẽ bằng trung bình giá trị tài sản ròng của những người mà anh kết giao. Tại sao thế? Đó là bởi anh phát triển với phong cách tư duy và thái độ giống như họ.

Anh thực sự tin tưởng vào điều gì, điều đó sẽ trở thành hiện thực với anh. Thách thức lớn nhất mà chúng ta mắc phải là niềm tin tự hạn chế.

Tôi tin rằng chúng ta đang bị hạn chế, theo một hoặc nhiều cách nào đó. Với cá nhân tôi, điều kìm hãm sự phát triển của tôi suốt nhiều năm là việc lầm tưởng rằng nếu không có được nền giáo dục tốt, nếu không tốt nghiệp trung học phổ thông và lên đại học, tôi sẽ không bao giờ thành công. Nhưng rồi, tôi bị đá khỏi trường trung học.

Tự nghi ngờ bản thân là một niềm tin hạn chế, và anh phải nhận ra rằng nếu vượt qua được những niềm tin hạn chế này, anh có thể thay đổi cuộc sống của chính mình. Đây cũng là những gì tôi truyền đạt cho nhiều người. Tôi nói, "Hãy tưởng tượng có một cửa hàng bán niềm tin. Anh có thể bước vào và mua niềm tin, rồi đặt nó vào chương trình quản lý tiềm thức của anh. Nếu anh có thể mua bất cứ niềm tin nào trong cửa hàng đó, thì niềm tin tốt nhất nên mua là gì?" Câu trả lời là, hãy mua niềm tin nói rằng anh sẽ thành công lớn. Hãy mua nó và lặp đi lặp lại với chính mình rằng, "Bất kể ra sao, tôi cũng sẽ thành công lớn."

Hãy truy tìm mọi dấu vết để chứng minh cho niềm tin đó. Ai đó khen anh, vì anh làm tốt điều gì đó. Hãy khẳng định rằng, "Đúng thế, tôi đang trên đường đạt tới thành công lớn." Khi đọc một quyển sách và học được cách để thành công hơn và cách thiết lập mục tiêu, hãy tuyên bố, "Đúng, đây là một phần trong kế hoạch của tôi. Tôi sẽ thành công lớn."

Đó là bí quyết giúp anh vượt qua mọi nhầm tưởng về giới hạn của bản thân. Thực tế là, không ai tốt hơn anh, cũng không ai thông minh hơn anh. Bất cứ điều gì người khác đã làm, thì anh cũng có thể làm tốt. Anh không nên so sánh bản thân với tỷ phú hay đại gia hàng nghìn tỷ. Hãy so sánh mình với những người anh học cùng, những người đang thực hiện công việc tốt hơn anh.

Kết quả nghiên cứu gần đây cho thấy những người thành công thường so sánh bản thân. Đây là lý thuyết so sánh xã hội, được ghi nhận qua công trình nghiên cứu của Leon Festinger tại Harvard. Nhiều người so sánh mình với những cá nhân thành công và có tiềm năng phát triển. Bất kể đã đạt được thành tựu gì, họ đều sẽ nhìn tới các nấc thang cao hơn.

Hãy giống những người đang ở nấc cao hơn, và đừng cố gắng dìm họ xuống. Cố gắng vùi dập họ chẳng gây ảnh hưởng gì tới họ, nhưng lại phá huỷ cơ hội thành công tài chính của anh. Vì vậy, hãy cẩn thận trong lời nói và suy nghĩ, bởi vì anh sẽ trở thành những gì anh nghĩ đến.

DAN: Chúng ta hãy thảo luận chi tiết về từng nhầm tưởng. Nhầm tưởng số 1 là: Bạn có thể thu hút tiền bạc và sự giàu sang bằng cách sử dụng sức mạnh tâm trí – ý tưởng chủ đạo phía sau luật hấp dẫn. Hãy miêu tả ý tưởng này trong văn hoá đại chúng và giải thích tại sao nó chỉ đúng một phần.

BRIAN: Định luật hấp dẫn đã tồn tại suốt 4.000 năm. Tôi đã bắt đầu nghiên cứu rất sâu các lý thuyết siêu hình của các bậc thầy cổ xưa.

Định luật hấp dẫn phát biểu rằng, anh là một thỏi nam châm sống và luôn hút vào cuộc sống của anh những con người, tình huống và hoàn cảnh tương thích với những suy nghĩ thống trị tâm trí anh. Vì vậy, khi nghĩ tới điều gì đó, hãy nhớ rằng: Anh sẽ trở thành những gì mà anh nghĩ.

Định luật hấp dẫn phải được xem xét cùng với các định luật khác, bao gồm cả định luật tương ứng, trong đó nói rằng thế giới bên ngoài anh là sự phản chiếu thế giới nội tâm của anh. Giống như có một tấm gương 360 độ bao quanh anh, bất cứ nơi nào anh nhìn tới, anh sẽ thấy bản thân mình trong đó, và suy nghĩ của anh, dòng suy nghĩ đang thống trị tâm trí anh, được thể hiện trong hoàn cảnh sống của anh ở ba lĩnh vực chính: sức khỏe, bạn bè và tài chính.

Trước tiên, sức khỏe của anh phản ánh cách anh nghĩ về thực phẩm, dinh dưỡng, chế độ ăn, việc tập thể dục, v.v... Lĩnh vực thứ hai là các mối quan hệ của anh: Anh luôn thu hút những kiểu người phù hợp với suy nghĩ thống trị tâm trí anh. Cho nên, người có tư duy thực sự tích cực dường như luôn được bao quanh bởi những người thực sự tích cực khác. Cuối cùng, là tình hình tài chính của anh. Anh sẽ luôn biết một người nghĩ gì về tiền bạc bằng cách quan sát những gì họ đang thu hút vào cuộc sống của họ.

Đó chỉ là khởi đầu, nhưng còn nhiều điều sâu xa hơn nữa. Một số cuốn sách nói rằng, tất cả những gì anh phải làm là suy nghĩ những điều hạnh phúc, hình dung sự giàu có và thành công, rồi anh sẽ thu hút nó. Không phải vậy. Kinh Thánh viết, đức tin không kèm theo hành động sẽ vô dụng. Tức là, anh phải làm việc rất rất chăm chỉ để thiết lập được trường năng lượng tác động.

Và việc thiết lập trường năng lượng có ảnh hưởng vĩnh viễn để thành công tài chính sẽ là bất khả thi, nếu anh không liên tục thực hiện những điều nhất quán và hài hòa với nó.

Một nguyên tắc khác có tên định luật rung động rất nổi tiếng trong giới âm nhạc. Định luật này được hiểu như sau: Mọi đơn chất trên thế giới đều rung động, giống như chiếc âm thoa[2] vậy. Sỏi và đá rung lên, một số loài thực vật và động vật cũng tạo ra những rung động. Hãy tưởng tượng một căn phòng lớn với hai cây đàn dương cầm ở hai phía. Anh bước đến bên một cây dương cầm rồi nhấn phím Đô giáng. Anh lặp lại hành động này với cây đàn bên kia, và nốt Đô giáng sẽ rung lên trong sự hài hòa đầy xúc cảm với nốt Đô giáng đầu tiên.

[2] Âm thoa là thanh kim loại dễ rung, hình chữ U, khi gõ phát ra một âm đơn có tần số nhất định, thường dùng để lấy âm chuẩn.

Sự rung động này, hay sự cộng hưởng cảm thông, là thứ anh nhìn thấy trong các mối quan hệ. Nhà thơ Kahlil Gibran[3] đã viết về điều đó cách đây 100 năm. Ông nói, khi anh gặp người bạn đời của mình, sẽ có một khoảnh khắc mà sự cộng hưởng cảm thông xuất hiện. Vào thời điểm ấy, khi ánh mắt hai bên chạm nhau, sự cộng hưởng này sẽ diễn ra ngay lập tức, trong vài giây. Nó sẽ diễn ra vào lúc đó, hoặc không bao giờ.

[3] Kahlil Gibran (1883 – 1931) là nghệ sĩ, nhà thơ và nhà văn người Liban.

Có một câu hỏi dành cho những người có cuộc hôn nhân hạnh phúc là: Các bạn đã gặp nhau như thế nào? Cả hai người đều nhớ lại khoảnh khắc diễn ra sự rung động cảm thông tức thì đó. Trong căn phòng đông người, ánh mắt họ chạm nhau, và xuất hiện một sự hòa hợp hay rung động đã mang họ lại gần nhau. Họ nói, khi anh gặp người tâm đầu ý hợp, anh sẽ nhận ra mình vừa gặp được người bạn thân nhất đời mình. Chỉ như thế. Hai bạn đi cùng nhau một chút, rồi ở bên nhau mãi mãi. Vợ tôi và tôi đã kết hôn được 36 năm, và chúng tôi gặp nhau chỉ trong một khoảnh khắc. Chúng tôi vẫn hồi

tưởng lại giây phút ánh mắt chúng tôi chạm nhau. Đây là một phần của luật hấp dẫn.

Trái với luật hấp dẫn, mà ít người nhắc đến, là luật đẩy lùi. Nếu anh lấy ra hai thỏi nam châm, và cố đưa hai đầu cực cùng dấu lại gần nhau, chúng sẽ đẩy nhau ra xa. Nếu anh suy nghĩ tiêu cực, anh sẽ thực sự đẩy những gì mà anh muốn ra khỏi cuộc sống của mình. Đó chính là lý do tại sao tôi nói anh đừng nên suy nghĩ tiêu cực về những người đã chạm tới thành công tài chính. Nếu không, anh thực sự đẩy tất cả hy vọng về thành công tài chính ra khỏi cuộc đời mình.

Một số người thường nghĩ tiêu cực về tiền bạc như "Người giàu là kẻ xấu". Thông thường, suy nghĩ như vậy xuất phát từ việc người đó nghèo túng và tức giận. Nếu anh tin vào điều đó, anh sẽ không bao giờ thành công về mặt tài chính, bởi vì anh sẽ tự hủy hoại bản thân mình.

Đó là lý do tại sao rất nhiều người mắc chứng tự hủy hoại bản thân[4] sau khi kiếm được rất nhiều tiền. Diễn viên hài Robin Williams đùa rằng: Cocain[5] là cách mà Chúa nói với anh rằng anh đang kiếm quá nhiều tiền. Anh sẽ thường xuyên nghe được chuyện một tài xế taxi báo cáo có người để lại cả một vali đầy tiền trên xe họ. Đó là hành vi của hội chứng tự hủy hoại mình, khi người ta không tin rằng họ xứng đáng với thành công mình đang có.

[4] Chứng tự hủy hoại bản thân (self-sabotage) xảy ra khi cách hành xử của một cá nhân gây ra nhiều vấn đề và tác động xấu tới mục tiêu dài hạn của người đó. Hành vi tự hủy hoại bản thân phổ biến là lạm dụng ma túy và đồ uống có cồn, ăn uống vô tội vạ và tự làm mình bị thương.

[5] Cocain là loại ma túy chiết xuất từ lá Coca, có tinh thể hình kim, không màu, không mùi, vị hơi đắng, mát và gây cảm giác hơi tê nơi đầu lưỡi.

Một phần quan trọng khác của luật hấp dẫn là cảm giác xứng đáng. Đây là đề tài lớn khi mà gần như mọi vấn đề đều xuất phát từ những người tin rằng họ không xứng đáng với những điều tốt đẹp xảy đến với họ. Nhìn bề ngoài, họ làm việc cực kỳ chăm chỉ, nhưng nội tâm họ tràn ngập rung động tiêu cực. Nhìn từ bên ngoài, họ đang làm việc cật lực. Họ làm việc 16 giờ một ngày. Đôi khi, họ uống hoặc ăn quá nhiều. Họ hủy hoại hôn nhân và gia đình của họ. Họ kiếm được rất nhiều tiền, nhưng họ tự hủy hoại bản thân vì trong sâu thẳm tâm hồn, họ không tin mình xứng đáng với nó. Họ rơi vào luật đẩy lùi, thứ tước đi tất cả các thành tựu mà họ dốc hết sức lực mới đạt được và khiến thành công biến mất khỏi cuộc sống của họ.

Luật hấp dẫn là những ý nghĩ đã được cảm xúc hóa. Nó giống như một chiếc đèn chiếu sáng. Anh có thể có được một chiếc đèn chiếu và tuyên bố đây là nguồn ánh sáng tuyệt vời, nhưng nó sẽ không thể phát quang nếu anh không cắm dây vào ổ điện. Một suy nghĩ vốn không mang xúc cảm. Suy nghĩ thì trung lập và, về cơ bản, là một chất trơ. Chỉ khi nào anh nhân nhiều lần sức mạnh của suy nghĩ bằng cảm xúc, thì khi ấy suy nghĩ mới có sức mạnh.

Đó là lý do tại sao mọi thứ anh có trong đời đều bị thu hút về phía anh tùy theo cách anh suy nghĩ. Anh có thể thay đổi cuộc sống của mình, vì anh có thể thay đổi cách anh suy nghĩ. Khi anh nuôi dưỡng một mong muốn cháy bỏng về thành công tài chính và luôn nghĩ về nó, anh sẽ tạo ra một trường năng lượng cảm xúc tích cực thu hút con người, ý tưởng và cơ hội vào cuộc sống của anh, từ đó giúp anh biến mục tiêu của mình thành hiện thực.

Giả sử anh muốn sở hữu một chiếc xe thể thao màu đỏ, anh sẽ đột nhiên bắt đầu nhìn thấy chiếc xe đó xuất hiện khắp mọi nơi. Anh thấy quảng cáo xe thể thao màu đỏ. Anh thấy những chiếc xe thể thao màu đỏ đang rẽ vào góc phố cách hai đến ba dãy nhà. Anh thấy những chiếc xe thể thao màu đỏ đậu trong nhà để xe và đang di chuyển trên lối vào tòa nhà. Điều này xảy ra bởi anh đã nói với tiềm thức rằng anh đang quan tâm đến xe thể thao màu đỏ. Đây chính là một phần của luật hấp dẫn.

Nếu anh quyết định đi nghỉ mát ở Hawaii, anh bắt đầu thấy quảng cáo kỳ nghỉ ở đó. Nếu anh quyết định giảm cân, anh thấy quảng cáo giảm cân ở khắp nơi. Đây là cách bộ não giúp anh thành công trong cuộc sống. Nó giúp anh sống sót và phát triển.

Hãy nhìn vào cuộc sống tài chính của anh hôm nay, và xem nó hòa hợp với dòng suy nghĩ của anh như thế nào. Hãy đón nhận trọn vẹn những điều tốt đẹp trong cuộc sống. Chúng ở đó bởi vì anh đã thu hút chúng đến với mình. Hãy nhìn những thứ anh không thích và nhận trách nhiệm hoàn toàn với chúng. Chúng ở đó cũng bởi vì anh, vì một vài suy nghĩ lệch lạc của chính anh.

Suy nghĩ lệch lạc đó là gì và anh định làm gì với nó? Anh đang hấp dẫn hoặc không hấp dẫn thứ gì vào cuộc sống của mình? Hãy lấy một ví dụ đơn giản về các triệu phú tự thân làm nên. Tôi bắt đầu nghiên cứu họ cách đây nhiều năm. Tôi đã nhận được cuộc gọi đề nghị tôi giảng dạy cho 800 chủ sở hữu doanh nghiệp độc lập và nhà phân phối về cách thức trở thành triệu phú tự thân. Tôi trả lời rằng, dĩ nhiên là có.

Tôi kết thúc cuộc gọi và nhận ra rằng mình đã 38 tuổi. Như nhiều người khác, tôi luôn muốn trở thành triệu phú tự thân lập nên từ thời thanh niên, nhưng tôi bị phá sản, và vẫn đang ngập trong nợ nần. Lúc đó, tôi thực sự không biết gì nhiều về các triệu phú tự thân.

Tôi có hai tháng trước khi thực hiện bài giảng này. Vì vậy, tôi ngồi xuống và bắt đầu nghiên cứu. Tôi bắt đầu đọc. Tôi khởi đầu với cuốn The Millionaire Next Door (tạm dịch: Triệu phú nhà bên) và Selling to the Affluent (tạm dịch: Bán hàng cho người giàu), đều của Thomas Stanley. Tôi nhận ra rằng các triệu phú tự thân là những người có tư duy hấp dẫn sự giàu có. Tư duy này là một tập hợp cách thức mà họ luôn nghĩ đến. Nếu anh cũng như họ, anh sẽ bắt đầu thiết lập sự rung động ở mức độ rất rất cao. Sự rung động này phát ra từ anh giống như những đợt sóng vô tuyến và, như một thỏi nam châm, bắt đầu hấp dẫn tất cả những thứ mà anh cần trong cuộc sống.

Bài nói chuyện của tôi khi đó rất được đón nhận. Tôi đặt tên cho nó là 21 Bí quyết Thành công của Triệu phú Tự thân. Tôi được mời diễn thuyết lại lần nữa, và lần nữa. Điều thú vị nhất đã xảy ra, trong vòng 5 năm, tôi trở thành triệu phú đô la. Càng có nhiều dịp truyền đạt những bí quyết này, tôi càng nghĩ về chúng nhiều hơn và thực hành nhiều hơn. Anh trở thành những gì anh thường nghĩ. Anh cũng trở thành những gì anh thường truyền dạy. Vì vậy, nếu anh bắt đầu dạy các bí quyết này cho người khác, anh sẽ tiếp thu sâu sắc hơn. Anh bắt đầu gia tăng cường độ rung động.

Nếu anh truyền đạt thuyết phục, thực sự cảm nhận mạnh mẽ về chúng và cố gắng tạo niềm hào hứng cho mọi người, anh bắt đầu cộng hưởng ở mức độ cao hơn. Ngày càng nhiều điều thu hút tiền bạc diễn ra, và ngày càng nhiều tiền chảy vào cuộc sống của anh.

Hầu hết các triệu phú tự thân đều làm kinh doanh, nhưng hầu hết họ trở thành triệu phú mà không hề nhận ra điều đó. Một năm nọ, sau hàng năm trời làm việc, kế toán viên nói với họ rằng, "Anh hiện có giá trị hơn 1 triệu đô rồi đấy!". Họ nói, "Thật sao? Làm thế nào mà chuyện đó xảy ra được nhỉ?". Họ bận rộn làm việc đến mức không nhận ra điều đó.

Chuyện này cũng xảy ra với tôi. Tôi ngồi xuống điền tờ đơn vay tiền ngân hàng, anh phải liệt kê ra tất cả các tài sản của mình, anh biết đấy. Tôi phải tổng hợp tất cả rồi trình bày thật rõ ràng. Tôi đã nghĩ, "Ôi Chúa ơi, tôi đáng giá 1,1 triệu đô la trong năm nay". Tôi phải gọi cho vợ tôi. Đây là giá trị tài sản ròng và cũng là những gì mà các ngân hàng xem là giá trị – giá trị ròng của căn nhà, tài sản công ty, tài khoản tiết kiệm, cổ phiếu và trái phiếu, v.v...

Khi càng nghiên cứu sâu hơn về lĩnh vực này, anh càng thiết lập được trường rung động mạnh mẽ hơn. Khi càng suy nghĩ rõ ràng hơn, anh càng hấp dẫn được nhiều hơn những gì anh nghĩ. Ví dụ, nếu anh muốn trở thành triệu phú, hãy tưởng tượng có một tấm séc 1 triệu đô la được tạo ra bằng tên của anh. Chỉ nghĩ về tấm séc. Chỉ nhìn vào tấm séc. Chỉ tưởng tượng rằng tấm séc đó có thể thanh toán cho anh 1 triệu đô la và ghi ngày tháng trên nó.

Hãy đọc và nuôi dưỡng hình ảnh này. Anh mường tượng về nó, mỗi lần nuôi dưỡng hình ảnh về mục tiêu mong muốn trong tâm trí, thì tiềm thức của anh sẽ coi nó như một bức ảnh chụp nhanh, đặt nó vào chương trình tiềm thức lâu dài và liên tục hình dung nó.

Một cách khác là hãy hình dung bản thân anh đang làm công việc mà anh mong muốn. Nhiều nhân viên bán hàng thường hình dung cảnh họ đang bán các sản phẩm lớn, đóng các giao dịch lớn, dù là giao dịch bảo hiểm, tàu biển, máy bay, cổ phiếu, hay trái phiếu. Họ sẽ tưởng tượng họ đang tương tác với khách hàng, thấy khách hàng mỉm cười và ký tờ séc hoặc hợp đồng.

Cách khác nữa – mà tôi và vợ tôi thực hiện – là hãy bắt đầu mường tượng ngôi nhà anh sẽ sống khi trở nên giàu có. Mỗi thứ Bảy hằng tuần, vợ tôi, Barbara, và tôi sẽ đi tới những ngôi nhà trong các khu phố giàu có nhất. Chúng tôi đi bộ qua những ngôi nhà đắt tiền, nói về những gì chúng tôi muốn thấy trong ngôi nhà của mình. Chúng tôi trò chuyện về việc mua thứ này thứ kia, làm cầu thang và sân sau, hồ bơi, phòng tập thể dục. Trong ba năm áp dụng cách này, chúng tôi đã chuyển từ căn nhà đi thuê đến một ngôi nhà tuyệt đẹp trong khu vực tuyệt đẹp. Sau đó, chúng tôi di chuyển từ Canada sang California, ngắm nhìn 150 căn nhà rồi bước vào trong ngôi nhà này.

Chúng tôi nhìn nhau và nhận ra đây chính là căn nhà mơ ước. Đây chính là căn nhà chúng tôi đã hình dung, đã viết ra, đã nói về, và giá cả, điều khoản thỏa thuận, mọi thứ mà chúng tôi có khả năng đáp ứng, họ đều chấp thuận. Mọi thứ đều vừa khít, và chúng tôi đã ở trong ngôi nhà đó 28 năm.

Đó chính xác là ngôi nhà chúng tôi đã mường tượng. Chúng tôi đã viết ra 42 tiêu chí mà chúng tôi mong muốn ở một ngôi nhà hoàn hảo. Sau khi nhìn ngôi nhà này, chúng tôi soát lại danh sách đó. Và kỳ diệu làm sao, nó đáp ứng tất cả 42 tiêu chí đó.

Thật không may, trong tất cả mọi thứ viết về luật hấp dẫn, từ làm việc không hề xuất hiện. Họ nghĩ anh có thể đạt được một số thứ mà không cần làm gì cả, và – như những gì chúng ta đã thảo luận –

đây là một trong những nhầm tưởng tệ hại nhất, loại nhầm tưởng không công vẫn đòi thụ lộc. Nó ám chỉ rằng ta có thể nhận về nhiều hơn những gì ta cho đi.

Thực tế là, anh chỉ có thể lấy ra một phần nhỏ giá trị mà anh tạo ra. Anh có được một lát cắt mỏng trong một miếng bánh lớn, theo cách nói ở New York. Anh nhận được một tỷ lệ phần trăm nhất định dựa trên giá trị anh tạo ra. Vì vậy, anh chỉ có thể lấy ra từ những gì anh bỏ công; nếu không, anh chẳng thể lấy được thứ gì.

Ý niệm không công vẫn đòi thụ lộc đang hủy hoại vô số người ở rất nhiều lĩnh vực trên khắp thế giới. Ý niệm sai lầm này, một nhầm tưởng về việc anh có thể nhận mà không cần cho đi, đang khiến nhiều người biến thành tội phạm tâm thần. Họ tức giận với người kiếm được nhiều tiền. Họ đòi chính phủ phải ra sức ép để số tiền của những người kia được chuyển giao cho họ, số tiền đó phải được lấy từ những người thành công, người thành công phải bị trừng phạt, v.v… và đòi nhận lấy số tiền mà họ không kiếm ra cũng không xứng đáng có được. Đó là vấn đề phát sinh từ ý niệm muốn nhận lại mà không muốn cho đi. Như anh cũng biết, tôi đã viết và ghi chép rất nhiều tài liệu về chủ đề này. Trên thực tế, mọi khía cạnh của những vấn đề trên thế giới ngày nay, là một ví dụ về việc mong đợi một thứ gì đó mà không phải bỏ ra công sức gì cả.

Mong muốn kiếm được thứ gì đó mà không cần bỏ công hoặc trả giá, mong muốn sở hữu thứ gì đó mà anh không kiếm được và không xứng đáng với nó, là một trong những ý niệm hủy diệt mọi hy vọng và ước mơ của con người trên toàn cầu.

DAN: Brian, hãy cùng thảo luận về nhầm tưởng số 2: Người giàu có dành thời gian suy nghĩ cách thức kiếm tiền. Hãy thảo luận xem tại sao điều này lại không đúng, bởi vì đại đa số những người giàu có ngày nay đều dành thời gian tìm cách tạo ra giá trị và sự giàu có; tiền chỉ là sản phẩm phụ, chứ không phải là thứ họ quan tâm. Người có năng suất làm việc tốt luôn tạo thêm giá trị nhờ công việc hiệu quả, sáng chế mới, hoặc doanh nghiệp mới, nơi tạo ra sự công bằng dưới hình thức tiền lương, tài sản có giá trị gia tăng, v.v... Vậy vì sao điều này vẫn tuân thủ đúng luật nhân quả?

BRIAN: Ý tưởng cho rằng người giàu luôn nghĩ về việc kiếm tiền là không chính xác. Nguyên tắc quan trọng nhất trong cuộc sống con người là nguyên tắc phục vụ. Earl Nightingale đã từng nói rằng, phần thưởng của anh luôn tương xứng với giá trị dịch vụ của anh đối với người khác. Câu hỏi mà anh cần đặt ra mỗi ngày là, hôm nay, anh có thể làm gì để gia tăng giá trị dịch vụ của anh đối với người khác?

Hãy trở lại với John Rockefeller. Ông vốn không ưa mạo hiểm. Ông bắt đầu kiếm được 3,75 đô la một tuần với vai trò thư ký cấp bậc đứng chót trong một công ty. Mỗi tuần, ông đều trao 1,75 đô la cho tổ chức từ thiện. Đó là cách ông bắt đầu cuộc sống của mình: Quyên một nửa thu nhập cho tổ chức từ thiện, và sau đó tiết kiệm từng chút và tích lũy dần dần. Ông ấy luôn tìm cách phục vụ người khác. Nhiều người đã sử dụng những chiếc đèn lồng thắp sáng bằng dầu hỏa mà ông là một trong những người đầu tiên tìm ra cách sản xuất dầu hỏa.

Về sau, khi động cơ đốt trong và ô tô xuất hiện, toàn bộ sự tập trung của ông dồn vào việc phục vụ mọi người bằng cách mang lại cho họ những sản phẩm họ cần để nâng cao chất lượng cuộc sống với mức giá thấp hơn. Ông sở hữu mọi thứ từ mỏ dầu, máy bơm, đường ống, đường ray, nhà máy tinh chế dầu, đến tất cả đường đến trạm xăng, vì thế ông có thể tiếp tục hạ giá mà không phải trả tiền cho người trung gian, có thể phục vụ được ngày càng nhiều người hơn với những mức giá thấp hơn và thấp hơn nữa.

Hãy nhìn Henry Ford. Henry Ford đã cách mạng hóa thế giới sản xuất. Khi mọi người sản xuất theo nhóm, cần khoảng 300 giờ mới làm ra một chiếc xe hơi, bởi một nhóm sẽ làm mọi thứ. Nhờ phối hợp với các kỹ sư của mình, Ford đã phát triển một dây chuyền sản xuất, mà họ có thể sản xuất xe ô tô với cùng thời gian đó nhưng với giá 300 đô la thay vì 3.000 đô la.

Những người thực sự tạo nên những chiếc xe, người lao động chân tay, người thuộc tầng lớp thấp nhất trong xã hội vào thời điểm bấy giờ, đều có đủ khả năng mua sản phẩm mà họ tạo ra.

Henry Ford đã biến đổi toàn bộ thế giới, và đây chính là niềm vui lớn nhất của ông. Ông gần như trở thành người giàu nhất thế giới nhờ việc đưa xe hơi đến gần hơn với tất cả mọi người, điều mà trước đó chưa ai làm được.

Xe hơi từng chỉ dành cho người giàu. Chúng từng chỉ dành cho người có thể chi tiêu bằng hai đến ba năm thu nhập trung bình của một người lao động chân tay bình thường. Nhưng giờ đây, ai cũng có thể mua được một chiếc ô tô. Về sau, một số người đưa ra ý tưởng trả trước một phần tiền. Nhờ đó, người lao động có khả năng mua xe hơi với số tiền thanh toán trước nhỏ và trả góp số còn lại trong hơn ba năm. Điều này đã thực sự thay đổi mọi thứ.

Hãy nhìn vào Walmart ngày nay. Tôi thực sự yêu Walmart. Tôi đã làm việc cho họ vài năm trước và từng có dịp diễn thuyết trong hội nghị của họ. Tôi đã tổ chức hội thảo chuyên đề diễn ra trong một ngày cho một trong những đơn vị của họ. Trong buổi hội nghị thường niên của họ tại St. Louis, có 25.000 người tham gia và tôi đang diễn thuyết trước 2.000 quản lý, thì vị chủ tịch của Walmart bước vào, và tất cả mọi người đều dừng lại.

Ông bước vào và phát biểu trong khoảng năm phút. Ông nói rằng Walmart có một triết lý rất đơn giản: Chúng tôi đại diện cho những người không dư dả và chi tiêu thường nhật chỉ dựa vào đồng lương hằng tháng, những người thực sự không có khoản tiền dư thừa và không được phép sai lầm khi mua hàng. Công việc của chúng ta là giúp họ đưa ra lựa chọn sản phẩm tốt nhất với mức giá thấp nhất có thể, nhờ tận dụng sức mua và đảm bảo vô điều kiện mọi thứ chúng tôi bán ra, để không ai phải băn khoăn về sản phẩm hay về việc trả thêm tiền cho một sản phẩm ở bất cứ đâu. Công việc của chúng tôi là giúp khách hàng nâng cao chất lượng và tiêu chuẩn cuộc sống của họ, để họ có thể mua những thứ họ muốn và cần thiết cho gia đình họ nhiều hơn.

Ông đã nói như vậy với một niềm đam mê mãnh liệt! Mọi người trong khán phòng đều đứng dậy hoan hô. Đó chính là triết lý của Walmart: Phục vụ khách hàng của chúng tôi. Mọi thứ chúng tôi làm đều nhằm hạ giá xuống thấp hơn và thấp hơn nữa để khách hàng

của chúng tôi có thể mua ngày càng nhiều hơn những thứ họ cần để cải thiện chất lượng cuộc sống của họ. Walmart, với 11.000 cửa hàng, là chuỗi cửa hàng bán lẻ thành công nhất trong lịch sử. Mọi người ở đó đều say mê với việc phục vụ người khác.

Đó là cách người giàu có nghĩ. Khi những người giàu có xem xét sự phát triển của một khách sạn, bất động sản, cửa hàng, cổ phiếu, hay sản phẩm, họ luôn cân nhắc xem làm thế nào họ có thể phát triển sản phẩm hay dịch vụ đó để giúp mọi người nâng cao chất lượng cuộc sống. Đó là những gì họ luôn nghĩ đến. Đó là điều truyền cảm hứng cho họ và giúp họ nhận được phần thưởng xứng đáng.

DAN: Hãy thảo luận về nhầm tưởng số 3: Anh không thể đạt được mục tiêu tài chính cá nhân, chứ chưa nói đến việc trở nên giàu có, nếu anh chỉ là người làm thuê. Liệu điều này có hàm ý rằng đại đa số những người không phải doanh nhân không có cách nào trở nên giàu có hay độc lập về mặt tài chính? Anh hãy nói xem, thông qua việc lên kế hoạch chi tiêu và tiết kiệm, mà bất cứ ai đều có thể trở nên tự do tài chính, ngay cả khi họ có thể phải bỏ ra nhiều thời gian hơn các chủ doanh nghiệp.

BRIAN: Peter Lynch từng là nhà đầu tư thành công nhất trong lịch sử. Ông đã xây dựng quỹ đầu tư Magellan trị giá nhiều tỷ đô la và nghỉ hưu trong sự giàu có. Ông từng nói một câu tuyệt vời rằng, “Vấn đề không phải là chọn thời điểm thị trường, mà là ở lại thị trường bao lâu.”

Nếu một người mua cổ phần trong quỹ tương hỗ hoặc quỹ chỉ số, họ đang thực sự trở thành những chủ sở hữu, vì mỗi cổ phần đại diện cho phần trăm quyền sở hữu của công ty đó. Mười phần trăm triệu phú tự thân đều là những người làm việc cho một công ty khác suốt cuộc đời. Họ làm việc thực sự chăm chỉ, được trả lương cao, và dần tiết kiệm được số tiền của họ. Họ tận dụng những chương trình phúc lợi hưu trí trả sau như quỹ hưu tư nhân 401(k)[6] hay quỹ hưu cá nhân Roth. Họ đặt tiền vào đó và để nó phát triển.

[6] Quỹ hưu tư nhân 401(k) là chương trình tiết kiệm hưu trí cho nhân viên ở các công ty tư nhân, theo quy định tại tiểu mục 401(k) của Bộ luật Thuế vụ Hoa Kỳ.

Lý do mọi người không được nghỉ hưu trong sự độc lập tài chính là họ chi tiêu mọi thứ họ kiếm được. Sau đó, họ bắt đầu hơi tuyệt vọng, bởi họ không có nhiều tiền tiết kiệm ở độ tuổi 50; họ bắt đầu cố cải thiện tình trạng này bằng cách ném bất cứ đồng tiền nào mà họ có hoặc vay mượn được vào những kế hoạch làm giàu nhanh chóng, thứ chắc chắn thất bại. Người duy nhất kiếm được tiền từ các kế hoạch làm giàu nhanh là kẻ bán chúng. Vì vậy, nhiều người trở nên tuyệt vọng.

Thực tế là, một người, nếu tiết kiệm được 100 đô la một tháng và đầu tư nó vào một quỹ chỉ số, hoặc quỹ tương hỗ được quản lý tốt, sẽ thấy rằng nó tăng trưởng khoảng 8-10% mỗi năm, và nếu giữ nguyên mức đầu tư 100 đô la mỗi tháng trong suốt thời gian làm việc, họ sẽ trở thành triệu phú. Những con số sau thật thú vị: Theo ước tính, cứ 100 người bắt đầu làm việc hôm nay, thì một người sẽ trở nên giàu có, bốn người sẽ khá giả, 15 người sẽ độc lập tài chính, và 80 người khác sẽ bị vỡ nợ hoặc vẫn phải làm việc đến tuổi nghỉ hưu.

Tại sao vậy? Đó không phải vì họ không kiếm được đủ tiền. Cách đây vài năm, tôi có tổ chức một buổi hội thảo bàn về cách mọi người có thể trở nên giàu có nếu họ bắt đầu đủ sớm, làm việc chăm chỉ, ở lại muộn, v.v... Nhiều người tụ tập xung quanh tôi trong giờ giải lao để đặt câu hỏi, và một chàng trai trẻ đầy thách thức về tinh thần lẫn thể chất đã bước tới.

Anh ấy hét lên, “Ông Tracy! Ông Tracy!”.

Những người khác dần im lặng. Anh ấy hỏi, “Liệu tôi cũng có thể trở nên giàu có không?”. Tất cả ánh mắt đều dồn về phía tôi. Anh ấy tiếp tục nói, “Tôi làm việc trong một ngôi nhà tập thể. Và chúng tôi sửa chữa đồ nội thất. Họ trả tiền cho chúng tôi, và tôi tiết kiệm được 100 đô la mỗi tháng. Nếu tôi tiếp tục như vậy, liệu tôi cũng có thể trở nên giàu có?”.

Tôi đã nhìn những con số này vào ngày hôm trước và nhận thấy rằng nếu anh tiết kiệm được 100 đô la mỗi tháng rồi đầu tư vào một quỹ tương hỗ suốt thời kỳ làm việc, nó sẽ có giá trị hơn 1 triệu đô la khi anh nghỉ hưu ở độ tuổi 60. Tôi đã lặp lại những con số đó. Tôi nói rằng, "Đúng vậy, nếu anh tiết kiệm được 100 đô la mỗi tháng trong suốt sự nghiệp, thì khi đến độ tuổi 60, anh sẽ là một triệu phú. Anh sẽ giàu hơn những người đang dạo chơi vòng quanh, lái xe khắp nơi và tận hưởng những chuyến du lịch nghỉ dưỡng. Nhờ chút lợi thế trong cuộc sống, anh sẽ trở thành triệu phú."

Hãy nhớ rằng, một người bắt đầu đủ sớm, tiết kiệm đủ lâu và không động đến số tiền đó, sẽ nhận được sự kỳ diệu của lãi kép – thời gian ở lại thị trường. Anh không cần phải sở hữu một công ty. Anh cũng không cần phải là doanh nhân. Anh chỉ cần đầu tư vào những cổ phiếu khác và trở thành chủ sở hữu nhỏ nắm giữ một phần nhỏ của nhiều công ty khác nhau đang được các chuyên gia điều hành và quản lý tốt, và anh cũng có thể đạt được độc lập tài chính.

DAN: Sự nhầm tưởng tiếp theo là nhầm tưởng mà nhiều người tin nhất.

Nhầm tưởng số 4 phát biểu rằng: Hầu hết người giàu đều sống trong các khu phố đắt đỏ, lái xe sang và chi tiêu phung phí. Chính công trình nghiên cứu đột phá trong cuốn sách The Millionaire Next Door đã đập tan nhầm tưởng này, khi chỉ ra rằng hầu hết người giàu sống trong những khu phố trung lưu, lái những chiếc xe tiêu chuẩn và thường căn cơ hơn. Vậy ai sống ở những nơi đắt đỏ và lái những chiếc xe sang trọng, đời mới? Hãy thảo luận về sự khác biệt giữa giàu sang và thu nhập. Làm thế nào anh cân bằng được hai cách sống này?

BRIAN: Cuộc đời một người có ba thời kỳ: năm tháng học tập, năm tháng kiếm tiền, và năm tháng ao ước. Ngày nay, tất nhiên, chúng ta thường nói những năm tháng học tập sẽ kéo dài mãi mãi, nhưng những năm tháng kiếm tiền là lúc anh làm việc chăm chỉ và tích lũy tiền, rồi phát triển số tiền đó; sẽ đến một lúc, anh đạt được điểm tới hạn mà tại đó số tiền anh đem đầu tư tạo ra khoản lãi lớn hơn mức thu nhập của anh. Đó là điểm mà anh bắt đầu giảm tốc, và anh có

thể giảm dần tần suất cũng như khối lượng công việc trong khoảng 5-10 năm. Sau đó, anh chỉ cần quản lý chi tiêu thật cẩn thận và sống thoải mái suốt quãng đời còn lại.

Hầu hết các doanh nhân đều có chung đặc điểm là tham vọng, nói cách khác, họ đang cảm thấy đói, và lý do cho sự đói khổ đó đến từ việc họ có xuất phát điểm thấp trong xã hội. Họ nói rằng, bất cứ điều gì anh cảm thấy bị tước đoạt khi còn là đứa trẻ, sẽ trở thành thứ anh đấu tranh nhiều nhất khi lớn lên. Nó gần giống như kiểu nhu cầu bị thiếu hụt và đã được kiểm chứng trong tâm lý học. Họ thường cảm thấy bản thân rất thiếu thốn, nên rất khát khao kiếm tiền. Họ thấy rằng bắt đầu kinh doanh, bán hàng và làm việc chăm chỉ là cách để kiếm được nhiều tiền.

Câu hỏi là, khi nào thì đến điểm tới hạn? Một người bạn của tôi làm trong lĩnh vực ngân hàng có kể về một vị doanh nhân đến ngân hàng vay tiền để mua một ngôi nhà đắt đỏ. Bạn tôi nói, anh luôn có thể biết được khi nào một người gặp rắc rối trong kinh doanh. Đó chính là lúc công việc kinh doanh bắt đầu thu được lợi nhuận và chủ doanh nghiệp nghĩ mình đã có thể hành động tùy tiện. Họ mua ô tô đắt tiền. Họ tài trợ vốn cho nó nhờ ngân hàng. Anh có thể nói rằng họ sẽ gặp rắc rối, bởi vì họ bắt đầu chi tiêu quá sớm.

Sau đó, tất nhiên, sự suy thoái, trì trệ và thăng trầm trong nội bộ ngành hay trong nền kinh tế diễn ra. Công ty đi xuống, dòng tiền bị cắt giảm, và một người không thể trả các khoản thanh toán của họ. Công ty xe hơi lấy lại xe hơi và ngân hàng lấy lại ngôi nhà. Bên ngân hàng luôn yêu cầu phải có khoản tiền ký quỹ tối thiểu 20%, nên họ có lớp đệm đảm bảo rất tốt.

Người bạn đó của tôi nói rằng, thời điểm để bắt đầu mua nhà, thời điểm để bắt đầu chi tiêu, là sau khi anh đã vượt qua được giai đoạn gian nan, đã đạt đến độc lập tài chính, và có thể bắt đầu đầu tư phần dư ra của anh.

Điều này gợi nhớ một câu chuyện nhỏ về Warren Buffett. Khi ông trở về từ trường Đại học Columbia để chuyển tới Omaha, bang

Nebraska, cùng với vợ, ông đã có khả năng mua một căn nhà nhỏ với giá khoảng 25.000 đô la vào thời điểm đó.

Đến nay, ông ấy vẫn sống ở đó.

Theo Forbes, ông là người giàu thứ ba thế giới, nhưng ông vẫn sống trong ngôi nhà nhỏ bé đó, và không hề có ý định chuyển đi nơi khác. Ông ấy nói, sẽ không phải ý hay nếu bạn tiêu tiền của bạn quá sớm, vì thế ông có thói quen đầu tư tất cả số tiền và không chi tiêu gì. Ngày nay, ông là nhà đầu tư thành công nhất trong lịch sử.

Điều quan trọng là thời điểm anh có đủ tiền dành dụm, để nếu anh muốn mua một ngôi nhà, dù cả thế giới đang rơi vào tình trạng rất tồi tệ, anh vẫn có khả năng chi trả các khoản thanh toán, đáp ứng mức sống của anh và chu cấp cho gia đình anh. Nhưng nếu anh tiêu pha quá sớm, anh sẽ gặp rủi ro khi xảy ra biến cố và có nguy cơ trắng tay.

DAN: Một nhầm tưởng khác có vẻ đang trở thành trào lưu – một minh chứng cho sự phát triển của nạn cờ bạc trên Internet – nhầm tưởng số 5 phát biểu như sau: Anh có thể giàu lên nhờ chơi xổ số hoặc trúng giải độc đắc. Brian ơi, tôi biết anh rất hào hứng với kiểu nhầm tưởng đặc biệt này. Chúng ta hãy thảo luận xem tại sao nhầm tưởng này lại lan rộng đến vậy và làm thế nào ta có thể sử dụng chính khoản chi tiêu cho những phương pháp chắc chắn trắng tay này để trở nên giàu có theo những cách đã được khoa học chứng minh.

BRIAN: Căn bệnh "muốn có nhưng không chịu làm" cũng giống như ung thư vậy. Nó cám dỗ mọi người theo cách rất tinh vi, và một trong những thủ đoạn tinh vi đó là một đô la đổi lấy một tấm vé số. Việc đấu tranh hay cố gắng đạt được điều mong muốn mà không phải bỏ công sức sẽ hủy hoại tâm hồn con người. Nó là một căn bệnh tích tụ dần. Nó bắt đầu xói mòn tinh thần và thể chất của anh ta.

Tôi vừa mới trở về từ Las Vegas. Tôi đã ở đó 2 ngày, trong hai sòng bạc. Tôi đi bộ ngang qua các sòng bạc nhiều lần trong một khoảng

thời gian đáng kể, bởi vì họ thiết kế kiến trúc như vậy. Anh không thể vào phòng của mình mà không phải đi qua các sòng bạc, bàn đánh bạc và máy đánh bạc. Tôi không bao giờ dành chút thời gian nào cho Las Vegas, bởi vì nó trái với triết lý của tôi. Không phải vì vấn đề tiền bạc. Người thông minh không bao giờ chơi bạc, bởi họ biết đó là sai lầm cơ bản.

Trước hết, không ai thắng được ở Las Vegas cả.

Và nếu anh thắng, anh sẽ bị chụp hình và nhận lệnh cấm từ nhiều sòng bạc. Đây còn chả phải bí mật gì. Nếu anh là con bạc chuyên nghiệp và anh thắng, họ sẽ sớm chụp ảnh anh. Họ có thể ngồi đó, xem máy quay ẩn và theo dõi anh. Nếu họ thấy anh thắng tiền, họ bắt đầu kiểm tra những thông tin về anh ở tất cả các sòng bạc khác. Họ sẽ đối chiếu ảnh của anh tại các sòng bạc ở thành phố Atlantic, Monte Carlo. Nếu anh từng thắng tiền ở một sòng bạc, tất cả bọn họ đều chia sẻ thông tin đó với nhau.

Không có ai thắng được tiền ở Las Vegas. Họ sẽ trì hoãn khoản tiền mà họ bị mất. Nếu anh may mắn, anh có thể kéo dài thời gian bị mất hết tiền trước khi anh rời đi. Nhưng nó vẫn hủy hoại tâm hồn của nhiều người.

Tôi đã từng đọc một bài báo du lịch, trong đó tác giả viết, “Tôi đã tới địa ngục và trở về vào tuần trước, nơi đó có tên Las Vegas ở sa mạc Nevada.” Ông ấy còn nói rằng ông đã thấy “nhiều người đáng thương và bất hạnh cực độ, lôi thôi, dơ bẩn, hút thuốc phì phèo, đi những chiếc xe trông như máy kéo có mái che, mặc áo ba lỗ, lang thang qua sòng bạc, nhìn những người đàn ông và phụ nữ thừa cân đang đánh bạc rồi mất trắng khoản tiền mua đồ ăn, tiền đồ chơi và tiền mua xe đạp cho những đứa con của họ.” Ông viết tiếp, “Và trên khuôn mặt họ hiện lên vẻ tuyệt vọng, bởi vì họ đã bỏ tiền vào, và mất sạch. Họ không thể lấy lại được nữa.”

Khi anh làm thủ tục nhận phòng tại một khách sạn ở đó, họ sẽ xử lý toàn bộ hóa đơn thanh toán bằng thẻ tín dụng của anh, bởi vì họ biết rất nhiều khách hàng sẽ không thể trả tiền khi rời đi. Một số bạn bè của tôi di chuyển từ Los Angeles đến Las Vegas trên chiếc

Cadillac mới mua, và trở về trên chiếc xe buýt Greyhound cùng chiếc vali; chiếc Cadillac và mọi thứ khác đều biến mất.

Những người thành công không tham gia bài bạc. Họ sẽ đo lường các rủi ro có ảnh hưởng lớn đến kết quả cuối cùng. Họ sẽ chọn một sản phẩm hay một dịch vụ, và thử nghiệm trên quy mô nhỏ. Họ lựa chọn đầu tư rất cẩn thận để xem hiệu quả ra sao. Họ nghiên cứu kỹ lưỡng để đảm bảo rằng số tiền họ đặt vào có khả năng thu hồi an toàn rất cao.

Tiếp theo hãy nhìn vào những người đánh bạc ở các sòng bài. Luôn là những người nghèo. Và người nghèo thì đánh bạc liều lĩnh hơn người giàu. Những người ít có điều kiện tiêu pha nhất là những người chơi đủ trò bài bạc này. Khoản tiền họ thua là khoản tiền họ không thể gánh, vì nó đến trực tiếp từ tiền nuôi sống con cái họ. Nó là tiền họ không thể chi tiêu cho thực phẩm.

Những người này đều không có tiền để dành. Không phải họ kiếm được 10.000 đô la một tháng và các chi phí chỉ ngốn 5.000 đô la, nên họ còn 5.000 đô la để chi tiêu. Mà thực ra, mỗi tháng, họ kiếm được 2.000 hoặc 3.000 đô la, nhưng các chi phí tốn tới 3.500 đô, nên họ không còn một đồng dư dả. Họ bắt đầu tuyệt vọng.

Tôi phát hiện rằng những tay cờ bạc này không bao giờ thấy mình thua. Họ lúc nào cũng gần như thắng. Hãy hỏi một người, “Anh ở Las Vegas thế nào?”. Anh ta sẽ đáp, “Tôi suýt thắng được một ván lớn. Tôi gần như đã thắng.” “Nhưng tôi thấy anh bắt xe buýt đi làm hôm nay mà.” ”À phải, tôi đã cắm lại ô tô ở đó. Tôi phải đi lấy tiền mặt. Nhưng tôi đã suýt thắng lần đó. Tôi chắc chắn sẽ thắng lần tới.”

Trước bữa sáng, họ thuyết phục bản thân mình tin vào một vài thứ hoàn toàn bất khả thi. Họ thức dậy và ăn sáng với ý niệm rằng mình sắp giành lại được số tiền đã bị mất đêm trước.

Ý của tôi là, hãy tránh xa nhầm tưởng “không công vẫn đòi thụ lộc”. Khi tôi còn trẻ, mẹ tôi nói với tôi rằng, đừng trộm cắp. Đừng làm bất cứ điều gì sai trái. Đừng phạm tội. Hầu hết các bà mẹ đều nói với

chúng ta như vậy. Tôi không bao giờ làm trái lời mẹ. Tôi nói với các con của tôi rằng, đừng làm điều gì gian dối. Không bao giờ được phạm tội.

Tôi luôn đóng thuế đầy đủ, không thiếu một xu. Sở Thuế vụ Hoa Kỳ (IRS) kiểm toán khoản đóng thuế cá nhân của tôi cách đây vài năm, và sau bảy tháng kiểm tra, họ quay trở lại, và nói, “Những người mang họ Tracy là kiểu người mà IRS thực sự thích. Họ kiếm được thu nhập cao; họ đóng đầy đủ mọi khoản thuế theo yêu cầu. Họ không có một hành vi trốn thuế hoặc khoản khấu trừ thuế nào đáng ngờ cả. Họ tuyệt đối trung thực về tiền thuế.” Anh biết những lời sau đó là gì không? “Chúng tôi sẽ không bao giờ kiểm tra lại nữa.”

Họ thực sự không tìm tôi để kiểm toán lại, vì họ hiểu rõ. Họ nhìn tờ khai thuế chuyên nghiệp của chúng tôi, và chúng tôi không hề mập mờ một đồng thuế nào cả. Chúng tôi ghét thuế như bao người khác, nhưng thật không đúng nếu cố giành lấy thứ gì đó ta muốn mà không chịu bỏ công sức, và thật không đúng nếu anh chiếm được khoản tiền mình không làm ra và không xứng đáng với nó. Đó là lý do tại sao tôi phản đối trò bài bạc dưới bất kỳ hình thức nào. Nó sẽ hủy hoại linh hồn của con bạc.

3CHI TIÊU THÔNG MINH

D**AN:** Vì đang phác thảo các đặc trưng của ngành khoa học về tiền, chúng ta hãy bắt đầu từ một việc mà mọi người đều phải làm, bất kể giàu hay nghèo, thuộc tầng lớp thấp hạ lưu, trung lưu hay thượng lưu, đó là chi tiêu. Có rất nhiều người không tiết kiệm, không đầu tư, và một số hiếm hoi không vay nợ, nhưng tất cả đều tiêu tiền. Có câu: Chi tiêu hợp lý giải thích cho sự giàu có, và chi tiêu bất hợp lý giải thích cho việc thiếu thốn tiền bạc.

Brian ơi, hãy bắt đầu bằng việc mô tả trải nghiệm của hầu hết mọi người về chi tiêu, mà thường là tiêu tốn vào thứ họ muốn mà không có chiến lược hay kế hoạch. Liệu anh có thể phác họa một ngày điển hình của một người bình thường, dù thuộc tầng lớp trung lưu, vẫn cảm thấy không có tiền để tiết kiệm và cách chi tiêu của họ, chẳng hạn như uống Starbucks hằng ngày, ăn trưa ngoài tiệm, hay đốt tiền vào quần áo không? Hãy so sánh với một người có kế hoạch hoặc chiến lược chi tiêu nhé.

BRIAN: Hãy bắt đầu với việc tìm hiểu về nguồn gốc của chi tiêu. Chúng ta đều là sinh vật có thói quen, và tới 95% những gì chúng ta thường làm đều là theo thói quen. Chúng ta thực hiện nó thường xuyên, và chúng ta tự động làm mà không cần suy nghĩ. Khi anh còn nhỏ, cha mẹ thưởng cho anh một khoản tiền. Đó là khoản trợ cấp nhỏ để làm hoặc không làm gì đó.

Tôi vẫn còn nhớ, cha tôi từng đề nghị tôi tiết kiệm 10% khoản trợ cấp ít ỏi đó khi tôi tầm 5 hoặc 6 tuổi. Điều đó, đối với tôi, là hơi quá đáng. Tôi muốn tiêu tiền, và tôi muốn tiêu vào việc mua kẹo. Vì thế, tôi thường lấy tiền trợ cấp của mình, đi cùng mẹ đến cửa hàng, và mua kẹo. Những gì tôi làm ở độ tuổi non nớt là gắn việc kiếm tiền với mua kẹo, với niềm vui, sự thích thú, và thỏa mãn. Điều này dễ hiểu thôi, bởi vì tiêu tiền làm cho chúng ta hạnh phúc.

Khi lớn lên, chúng ta vẫn giữ cảm giác đó. Đặc biệt, khi chúng ta kiếm tiền, điều đầu tiên chúng ta nghĩ đến là mua gì với số tiền này? Tiêu số tiền này như thế nào để giúp tôi hạnh phúc? Và đó là lý do tại sao, nếu anh đi đến khu du lịch, anh sẽ thấy nơi đó bày bán đầy ắp những đồ nữ trang rẻ tiền, cùng với nhiều thứ ít giá trị khác. Hơn nữa, đường phố ở đó có dãy dài các cửa hàng bán đồ lặt vặt chất lượng thấp – những thứ được coi là hoàn toàn vô dụng. Họ bán những thứ đó cho du khách, những người dạo chơi trong những con phố, mua đồ nữ trang rẻ tiền và nhiều đồ vật có chất lượng thấp khác.

Nếu anh hỏi một người xem họ sẽ làm gì nếu thắng xổ số, thì thứ đầu tiên mà họ nhắc đến sẽ là thứ mà họ sẽ định mua. Anh cần thay đổi cách tư duy về chi tiêu. Thay vì nghĩ, "Nếu có tiền, tôi sẽ làm cho mình hạnh phúc bằng việc chi tiêu nó", thì anh nên nghĩ, "Nếu có tiền, tôi sẽ làm cho mình hạnh phúc bằng cách tiết kiệm nó".

Mọi người thường làm gì khi có tiền? Một ngày nọ, tôi ghé nhà hàng dùng bữa. Nhà hàng chật cứng người, và điều này làm tôi không thể hiểu nổi, vì đó là đêm thứ Tư. Hóa ra, đó là ngày trả lương, nên nhà hàng đầy ắp khách, những người vừa mới nhận lương qua tài khoản ngân hàng. Họ đến các nhà hàng đắt tiền, và chi tiêu hào phóng. Hiện tượng này xuất phát từ mối liên quan giữa việc nhận tiền và việc chi tiêu nó. Chúng ta ngày càng ít suy nghĩ khi chi tiêu. Rất nhiều hoạt động chi tiêu đều chỉ tùy hứng. Vô số giao dịch mua hàng diễn ra mà người mua không hề suy nghĩ gì. Đó là lý do tại sao các cửa hàng được thiết kế, sắp xếp rất bắt mắt những món đồ anh không cần hoặc không muốn, tại quầy tính tiền, để kích thích mua sắm.

DAN: Brian ơi, theo anh, sự khác biệt giữa chi tiêu hợp lý và bất hợp lý là gì? Ví dụ, chi tiêu hợp lý là chi tiêu vào những thứ có sự gia tăng về mặt giá trị, những thứ mà anh có khả năng mua được, đồng thời giúp anh đạt được sự giàu có trong dài hạn. Còn chi tiêu bất hợp lý thì ngược lại.

BRIAN: Thời gian và tiền bạc có thể được chi tiêu hoặc đầu tư. Nếu anh tiêu dùng nó, nó sẽ biến mất mãi mãi. Nếu anh đầu tư nó, anh

sẽ nhận được một khoản lợi nhuận từ nó. Đây lại là những thứ mọi người không hiểu được. Anh càng đầu tư nhiều thời gian vào việc cải thiện bản thân và khả năng kiếm tiền của mình, anh càng kiếm được nhiều tiền hơn; và càng tích lũy được nhiều hơn, nó sẽ càng sản sinh thêm nhiều hơn.

Trong vấn đề tiền bạc, có một định luật về bảo toàn tiền. Định luật này phát biểu rằng, vấn đề không phải là anh làm được, mà là anh giữ được bao nhiêu – điều này sẽ quyết định tương lai tài chính của anh. Chi tiêu hợp lý thì anh sẽ nhận được lợi tức đầu tư, anh giữ gìn nó, anh tiết kiệm nó. Chi tiêu bất hợp lý xảy ra thì đồng tiền biến mất mãi mãi, và anh không bao giờ thu lại được.

DAN: Doanh nhân Jim Rohn đưa ra triết lý về sự giàu có như thế này, "Hãy làm những việc cần làm càng nhanh càng tốt, thì bạn mới có thể làm những việc bạn muốn bao lâu tùy thích". Nói cách khác, hãy thiết lập kỷ luật cho bản thân để làm những việc tưởng chừng khó khăn trong ngắn hạn, để anh có thể sống cuộc đời anh muốn trong dài hạn.

Hãy áp dụng quan niệm này vào chi tiêu. Theo đó, khi còn trẻ, anh nên chi tiêu tằn tiện và có chiến lược; rồi, trong phần còn lại của cuộc đời, anh sẽ đủ giàu có để chi tiêu theo ý muốn. Nếu không thiết lập kỷ luật chi tiêu khi còn trẻ, thì anh sẽ phải vật lộn với việc chi tiêu mọi thứ anh kiếm được trong suốt phần đời còn lại.

BRIAN: Rich DeVos, một trong những sáng lập viên của Amway, cũng nói điều tương tự: Anh làm được rất nhiều điều mà anh không muốn làm – thức dậy vào buổi sáng, làm việc vất vả cả ngày dài, học hành vào các buổi tối, hay nâng cấp kỹ năng của anh. Anh làm những việc này trong một thời gian dài để có thể làm tất cả những điều mà anh muốn làm trong phần còn lại của cuộc đời.

Nhiều người vừa muốn giữ lại bánh vừa muốn được ăn bánh. Họ lúc nào cũng muốn vui chơi, vui chơi và vui chơi. Anh sẽ nghe thấy họ tuyên bố rằng, "Làm việc cần phải vui và cuộc sống cũng cần phải vui!"

Denis Waitley, nhà văn kiêm diễn giả, đưa ra một nhận xét tuyệt vời rằng hầu hết mọi người dành cả đời vào những thứ giúp họ thư thái chứ không phải những thứ giúp họ đạt được mục tiêu.

Albert Grey, một nhà tư tưởng đã dành hơn 12 năm truy tìm bí quyết thành công và phát hiện ra rằng nó rất giản đơn. Ông nói, những người thành công thường tạo thói quen là làm những việc mà người không thành công không thích làm. Vậy những người không thành công không thích làm gì? Chà, cũng giống việc những người thành công không thích thôi. Người thành công cũng không thích dậy sớm, vận động, lên kế hoạch ngày, làm việc chăm chỉ, nâng cao kỹ năng; nhưng họ vẫn làm vì họ hiểu đó là cái giá của sự thành công. Nếu anh không trả giá, nếu anh không gieo trồng, anh sẽ không gặt hái được thành quả. Nếu anh không trả giá cho sự thành công, anh sẽ không bao giờ có nó.

Có một bi kịch mang tên do dự, trong đó người ta dự định làm việc gì đó. Họ lúc nào cũng sắp làm, nhưng họ lại do dự và trì hoãn. Cuối cùng, họ chẳng làm gì cả.

Chúng ta đều hiểu rằng việc chi tiêu diễn ra vô thức. Vậy, làm thế nào để anh ngừng chi tiêu? Trước hết, hãy bắt đầu theo dõi các khoản chi tiêu của anh. Nếu anh sử dụng dịch vụ gom nợ, điều đầu tiên họ yêu cầu anh sẽ là liệt kê ra một danh sách đầy đủ các khoản chi tiêu, chi tiết tới từng xu. Anh phải viết. Đừng chi tiêu, qua thẻ tín dụng hay tiền mặt, mà không ghi chép lại.

Có một số ứng dụng rất hữu ích trong việc giúp anh theo dõi các khoản chi tiêu. Thực tế là, dành thời gian suy nghĩ xem mình đang chi tiêu bao nhiêu sẽ khiến anh càng có ý thức hơn về số tiền mình đang tiêu. Kết quả sẽ thường là anh không chi tiêu nữa.

Một điều nữa mà tôi hiểu được khi bắt đầu nghiên cứu các triệu phú tự thân là họ không bao giờ mua xe mới. Tôi từng thảo luận chủ đề này với một số người giàu trong bài giảng của tôi. Họ mua chiếc xe hơi hai năm tuổi, chất lượng tốt, kiểu dáng tuyệt vời, đã được thợ máy kiểm tra, và họ đi nó suốt. Những chiếc xe này sụt giá rất nhiều, vì vậy anh có thể mua chiếc xe 55.000 đô với giá 35.000 đô.

Giả sử anh tiết kiệm được 10.000 đô la khi mua một chiếc xe mới. Nếu anh đầu tư 10.000 đô la này vào bất động sản hoặc vào một quỹ chỉ số tốt, trong 3-5 năm, đôi khi là 10 năm anh vẫn lái chiếc xe đó, thì số tiền anh tiết kiệm ban đầu có thể tăng lên gấp đôi hoặc gấp ba.

Nếu anh bắt đầu thường xuyên áp dụng kiểu đầu tư này, anh sẽ thu được kết quả rất đáng kinh ngạc. Chi tiêu sao cho đồng tiền phát triển, đầu tư sao cho đồng tiền sản sinh, thế mới là chi tiêu hợp lý. Chi tiêu bất hợp lý thì đồng tiền sẽ một đi không trở lại.

DAN: Brian ơi, nếu nghiêm túc trong việc tạo dựng sự giàu có, thì người ta nên loại bỏ những khoản chi nào khỏi danh sách chi tiêu?

BRIAN: Trước hết, anh hẳn đã thấy rằng có các loại chi phí cố định như tiền thuê nhà, tiền bảo hiểm xe hơi, v.v… Vì thế, anh nên sống ở một ngôi nhà nhỏ hơn. Như Warren Buffett, ông sống trong căn nhà nhỏ khi ông mới bắt đầu sự nghiệp, và ông vẫn sống ở đó tới tận hôm nay. Nếu Warren có thể làm được, anh cũng có thể làm được. Sống trong căn nhà nhỏ hơn sẽ giúp anh trả tiền thuê nhà thấp hơn.

Còn phải tính cả định luật Parkinson: Chi phí sẽ tăng lên tương ứng với thu nhập. Hầu hết mọi người, khi thu nhập tăng lên, sẽ chuyển đến nơi ở to lớn và tốn kém hơn. Vì to lớn hơn, nên họ sẽ mua nhiều đồ nội thất hơn, mà 80% số đó họ không bao giờ động đến. Hãy ở một nơi nhỏ hơn, lấy riêng khoản tiền tăng thêm để tiết kiệm hoặc đầu tư. Hãy nhớ rằng: Chỉ những đồng tiền có thể sản sinh ra tiền mới đem lại lợi nhuận cho anh.

Tôi cũng có một trải nghiệm quý giá nhiều năm trước, hồi những năm 80. Khi đó, tôi đang làm một dự án phát triển bất động sản, cũng tương đối nhỏ, thì một khu chung cư phức hợp lớn đang rao bán căn hộ. Anh có thể mua một căn với giá 1.250 đô la, và trả góp hằng tháng. Tôi đến xem: 1.250 đô cho một căn hộ trị giá 30.000-35.000 đô. Tôi không biết gì nhiều về đầu tư, nhưng tôi có thể kiếm được 1.250 đô la, bằng cách ứng trước trên thẻ tín dụng.

Tôi mua một căn hộ cỡ nhỏ, và rồi tôi phát hiện ra người ta cho thuê căn hộ trong khu này với giá khoảng 275 đô la một tháng. Tôi rao tin cho thuê căn hộ trên tờ báo địa phương với giá 250 đô la một tháng, và ngay lập tức có người tìm tới. Đó là một phụ nữ với hai đứa trẻ. Cô ấy trả cho tôi 250 đô la một tháng, trong khi đó tôi đang phải trả góp 275-300 đô la một tháng. Vì vậy, tôi bị lỗ trong 6 tháng đầu tiên; sau đó, tôi đã nâng tiền thuê lên, và cuối cùng tôi cũng hòa vốn. Sáu tháng sau, tôi tăng giá thuê nhà lên 25 đô la.

Chẳng bao lâu sau, tôi nhận ra cô ấy đang trả tiền thuê 350-375 đô la một tháng. Cô ấy ở đó hết năm này qua năm khác. Cô ấy thực sự ở lại đó để nuôi dạy con cái của mình. Chúng đến trường rồi đi học đại học nữa. Cô ấy ở đó trong 10 năm, và tôi vẫn định kỳ tăng tiền thuê nhà. Đến lúc, tôi thu được 1.250 đô la lợi nhuận từ căn hộ đó. Hãy nhớ lại: Số tiền đầu tư ban đầu của tôi chỉ là 1.250 đô la! Khi cô ấy thông báo rằng lũ trẻ của cô ấy đã trưởng thành và hoàn thành việc học nên cô ấy sẽ dọn đi, tôi đã bán căn hộ đó.

Ngẫm lại, việc bán căn nhà có lẽ là một trong những điều ngu xuẩn nhất mà tôi từng làm.

Căn hộ đã mang lại cho tôi 100% lợi nhuận ròng mỗi năm, trên khoản đầu tư ban đầu 1.250 đô la. Tận 100% lợi nhuận. Nếu hằng năm, tôi mua một căn hộ như thế thì sao? Khi anh mua nhà, ngân hàng sẽ cho anh vay nhiều tiền hơn để mua thêm căn hộ, vì anh đã cho thấy thành công trong lĩnh vực này.

Đó là một trong những việc mà Warren Buffett đã làm. Ông đã mua các công ty, để chúng sản sinh ra dòng tiền cho ông. Ông lại tận dụng dòng tiền này để mua thêm công ty. Cứ như vậy, giờ đây, ông ấy tạo ra 25 tỷ đô một năm. Tức là 2 tỷ đô một tháng mà ông ấy có thể tận dụng cùng với tiền hỗ trợ từ ngân hàng. Các ngân hàng sẽ cho ông vay bao nhiêu cũng được.

Nếu tôi làm như vậy, tôi đã sở hữu cả tòa chung cư, nhưng tôi khi đó còn quá trẻ đến nỗi không thể nghĩ được thế. Chẳng ai có thể. Nếu anh thấy một căn hộ đang rao bán, và chắc chắn rằng sạch sẽ,

gọn gàng, và thỏa thuận thanh toán thành công, anh có thể bắt đầu đế chế bất động sản của riêng mình.

DAN: Đó là một cách tuyệt vời để chi tiêu vào những thứ quan trọng có thể đem lại lợi nhuận.

Brian ơi, nếu nghiêm túc tạo dựng sự giàu có, những khoản chi nào ta nên xem xét đưa vào kế hoạch chi tiêu, như giáo dục thường xuyên, trang thiết bị chất lượng cao để tăng hiệu suất?

BRIAN: Earl Nightingale có nguyên tắc thế này: Đầu tư 3% thu nhập vào bản thân bằng cách nâng cấp các kỹ năng của mình. Ngay khi biết nguyên tắc này, tôi đã bắt đầu thực hành nó, và bây giờ tôi có thể tuyên bố rằng không có hạn định về số tiền anh có thể chi tiêu để nâng cấp kỹ năng của bản thân.

Mấy năm trước, tôi đã chi ra hàng ngàn đô la. Tôi lấy được tấm bằng MBA cho cấp quản lý sau hai năm học tại một trường đại học. Tốn hàng ngàn đô la, nhưng là một khoản đầu tư tuyệt vời.

Khoản đầu tư tốt nhất, hay khoản chi tiêu tốt nhất, chính là khoản tiền anh nâng cấp chính bản thân anh. Hãy chi tiêu để bản thân trở nên giá trị hơn. Nếu ai đó đến gặp anh với một khoản đầu tư và nói, “Tôi đề nghị anh đầu tư cái này. Có vẻ là cơ hội đầu tư tốt đấy. Có tiềm năng rất lớn đấy.” thì sao? Anh nên xem xét rồi trả lời rằng, “Không, tôi sẽ không đầu tư vào đó đâu. Tôi nghĩ nó chẳng có tương lai. Tôi không nghĩ đó là khoản đầu tư thành công, chỉ lãng phí thôi.”

Thế nếu là đầu tư vào chính bản thân anh thì sao? Trong vô thức, những người không chịu đầu tư vào bản thân mình sẽ luôn cảm thấy họ không xứng đáng, tự nghi ngờ và thiếu niềm tin vào bản thân họ. Họ quyết định rằng họ không xứng, và đầu tư vào bản thân chỉ lãng phí tiền bạc mà thôi, vì họ không có tương lai.

Anh luôn có thể xác định được những ai không bao giờ có ý định đầu tư vào bản thân họ. Nhiều người sẽ bị sốc khi nghe vậy. Nhưng đó là sự thật. Vì nó là một trong những phát hiện vĩ đại nhất mọi thời

đại: Anh chỉ có thể nhận biết niềm tin của mình là gì bằng cách nhìn vào những gì anh làm. Đặc biệt là những gì anh tự do lựa chọn. Anh luôn chọn những thứ tương thích với niềm tin sâu thẳm trong tâm hồn và với những giá trị mà anh theo đuổi.

Vì vậy, nếu anh được chọn mua cốc latte hay đĩa CD, chọn đi du lịch hay tham dự hội thảo chuyên đề, anh luôn chọn thứ khiến anh vui vẻ, những hoạt động thư giãn; khi đó, anh đang tuyên bố những lựa chọn kia quan trọng hơn sự trưởng thành và phát triển của bản thân anh.

Bất cứ việc gì anh làm đi làm lại đều trở thành thói quen. Ngay khi anh quen với việc không đầu tư vào bản thân, nó sẽ trở thành vô thức. Thực sự, nếu có ai đó đến gặp anh và bảo, “Anh mua cuốn sách này đi – bìa cứng, giá chỉ 12 đô la thôi”, có khi anh sẽ tức giận với cái người đang gợi ý anh rời khỏi vùng an toàn đó. Anh sẽ tức điên lên và chống đối. Anh sẽ thực sự mất thiện cảm với những ai đề nghị anh nên đầu tư vào chính mình.

Louise Hay, tác giả dòng sách về tinh thần, từng nói vấn đề lớn nhất của nhân loại là luôn cảm thấy “Tôi không đủ tốt. Đầu tư vào bản thân vô ích thôi, vì tôi không đủ tốt, và cũng chẳng tác dụng gì vì tôi không có tương lai.” Anh có thể biện minh, “Tôi không bao giờ nói vậy.” Không nói nhưng anh đã vô thức thực hiện rồi.

Nếu anh là một cổ phiếu, liệu anh có đầu tư cho bản thân không? Anh có mua chính mình không? Điều này cũng gây sốc không kém. Anh có nghĩ mình là loại cổ phiếu có khả năng tăng trưởng không? Anh có phải loại cổ phiếu mà đến góa phụ và trẻ mồ côi cũng sẵn sàng đầu tư, vì giá trị của anh luôn tăng, hay không?

Hãy nghĩ về điều đó. Anh có phải loại cổ phiếu tăng trưởng không? Anh có phải là loại cổ phiếu khiến tôi phải thốt lên rằng “Tôi sẽ đầu tư vào anh. Tôi sẽ trở nên giàu có, vì giá trị của anh đang tăng lên rất nhiều” không?

DAN: Đối với doanh nhân và chủ doanh nghiệp nhỏ, những sai lầm lớn nhất khi chi tiêu mà họ mắc phải là gì?

BRIAN: Quy tắc số 1 khi mở doanh nghiệp là dự trữ tiền mặt, dự trữ tiền mặt và dự trữ tiền mặt. Tức là, không bao giờ mua khi có thể thuê. Không bao giờ thuê dài hạn khi có thể thuê ngắn hạn. Không bao giờ thuê ngắn hạn khi có thể mượn. Không bao giờ mượn dài hạn nếu có thể mượn ngắn hạn. Cho nên, anh đừng bao giờ thuê văn phòng dài hạn, thuê ngắn hạn thôi, dù có lúc phải chuyển đi. Anh mua đồ nội thất cũ. Tôi nhận ra rằng, đồ nội thất cũ giá chỉ 10 xu trên mỗi đô la, và rất thích hợp với hoàn cảnh của anh.

Nhiều năm trước, tôi được mời thành lập hệ thống phân phối cho một dòng xe Nhật Bản tại miền Tây Canada. Tôi phát hiện được nhiều kho hàng tại khu vực đồ cũ. Tôi đã mua đồ đạc cũ, mở văn phòng, phân lô và mọi thứ. Rồi đối tác Nhật Bản đến từ Tokyo sang tham quan cơ sở vật chất. Người quản lý bước vào và nói, "Aha! Văn phòng giá rẻ. Đồ nội thất giá trẻ. Tôi thích. Văn phòng giá rẻ, lợi nhuận lớn. Chúng tôi thích cách các nhà phân phối của chúng ta tạo ra lợi nhuận lớn."

Ông ta nói ông ta thường thấy các nhà phân phối lúc nào cũng ra ngoài, vay một núi tiền, thuê văn phòng mới tinh, trả lương rất cao cho nhân viên cấp cao, sắm mới mọi thứ. Ông ta còn nói hầu hết họ đều phá sản trước khi tạo ra đủ lợi nhuận. Ông khẳng định, "Văn phòng giá rẻ, lợi nhuận lớn." Tôi không bao giờ quên lời này.

Đây là bài học rất quan trọng mà nhiều công ty đã học được trong sự kiện bong bóng dot-com[1]. Họ chọn văn phòng làm việc hạng nhất. Họ mua mới mọi thứ hạng sang, và sau đó họ cạn tiền.

[1] Bong bóng dot-com, hay bong bóng Y2K, diễn ra khi cổ phiếu của các công ty công nghệ cao, nhất là các công ty mạng, được đầu cơ. Bong bóng dot-com đã khiến kinh tế Mỹ thịnh vượng một cách bất thường trong giai đoạn 1995-2000 nhưng khi nó phát nổ, kinh tế Mỹ nhanh chóng rơi vào suy thoái.

Điều anh cần làm là bảo toàn tiền mặt. Nếu có thể tránh chi tiêu, đừng dùng đến nó. Hãy tiết kiệm tiền. Hãy mượn hoặc thuê trong ngắn hạn. Hỏi mượn bạn bè nếu cần, nhưng hãy giữ tiền mặt, vì

tiền mặt quan trọng như Ôxy với bộ não. Nếu có tiền mặt, anh có thể sống sót. Nếu hết tiền, doanh nghiệp sẽ như con tàu bị lật trên đại dương và lập tức chìm nghỉm. Một doanh nghiệp tuổi đời gần 100 năm vẫn có thể sụp đổ nếu hết tiền mặt.

Vì thế, hãy dự trữ tiền mặt. Đó là những bài học xương máu mà tôi đúc kết được, từ tất cả những sai lầm tương tự mà tôi đã mắc phải.

DAN: Brian ơi, tổng kết lại, có ba nguyên tắc hoặc bí quyết không được quên khi nhắc tới chủ đề chi tiêu này đúng không?

BRIAN: Hãy ghi chép lại. Điều quan trọng nhất là lập kế hoạch tài chính cho bản thân anh, và liệt kê thật chi tiết. Ghi chép những khoản chi tiêu tốn kém và xem xét lại. Nhiều công ty đi đến bờ vực phá sản vì họ đánh giá thấp phí tổn đồ đạc thiết yếu, nguyên liệu thô thiết yếu, nhân sự thiết yếu, chương trình quảng cáo thiết yếu; họ không thẩm tra chi tiêu. Thẩm tra chi tiêu là một trong những cụm từ yêu thích của tôi, sau những sai lầm chi tiêu mà tôi mắc phải trong kinh doanh. Nhiều người đưa ra những cam kết và quyết định tài chính khi không có đủ thông tin.

Hãy lập kế hoạch tài chính tỉ mỉ. Tuân thủ kế hoạch sẽ buộc anh phải suy nghĩ rất cẩn thận. Lập ngân sách là việc mà nhiều doanh nhân ghét làm, bởi họ không phải những người tỉ mỉ. Thế thì, hãy tìm người giúp anh làm việc này. Thuê kế toán viên, những người tỉ mỉ, để liệt kê mọi thứ anh có thể cần đến khi kinh doanh. Sau đó, khi đi mua sắm, hãy kiểm tra rồi gọi cho kế toán viên, rồi lại kiểm tra; hãy bảo đảm chi phí thấp nhất có thể.

Thứ hai, hãy trì hoãn các khoản chi tiêu lớn càng lâu càng tốt. Nếu anh thấy cần một dàn máy tính hoàn toàn mới, hoặc tương tự, hãy trì hoãn trong một tháng, thậm chí hai tháng, vì không khẩn cấp đâu. Anh sẽ thấy người kinh doanh máy móc sẽ làm mọi thứ có thể để khiến anh vội vàng mua chúng. Nếu máy móc được bán theo hình thức ủy thác, họ sẽ nhận được hoa hồng khi anh hoàn tất thanh toán.

Xét cả khía cạnh tài chính cá nhân lẫn kinh doanh, anh sẽ thấy nếu anh chờ thêm 30 ngày trước khi ra bất kỳ quyết định nào, anh có thể sẽ không thực hiện nó nữa. Chúng ta đều có khuynh hướng nghĩ rằng, "Ồ, thật là ý tưởng tuyệt vời: Xe mới, máy tính mới, hay thứ gì đó mới." Nhưng nếu chờ 30 ngày trước khi ra quyết định, anh sẽ phải ngạc nhiên khi quyết định của mình tốt đến mức nào, và hiếm khi quyết định mua ra sao. Tôi thường định mua thứ nọ thứ kia, và dành 30 ngày trước khi thực hiện. Đến lúc ấy, tôi còn không nhớ nổi tại sao tôi lại thích mua thứ đó đến thế. Vì vậy, hãy dành thời gian trì hoãn mua sắm càng lâu càng tốt.

Thứ ba, hãy tìm lời khuyên từ những người có kinh nghiệm hoặc những người thực sự cẩn trọng trong vấn đề tiền bạc. Tôi có vài người bạn cực kỳ thận trọng trong vấn đề tiền bạc. Khi tôi hỏi họ về khoản chi tiêu nào đó, họ đưa ra đủ loại ý tưởng tuyệt vời. Đừng mua cái này. Đừng mua ở chỗ này. Mua ở chỗ kia sẽ rẻ hơn. Anh không thực sự cần nó đâu. Anh có thể mượn ở đây. Anh có thể làm việc khác ở đó.

Đó là tất cả những cách có thể trì hoãn chi tiêu cho đến khi anh buộc phải chi tiêu. Sẽ đến lúc, anh trở nên giàu có và số tiền tiết kiệm từ các khoản chi tiêu này sẽ lớn hơn chính khoản chi đó rất nhiều.

4QUẢN LÝ NỢ NẦN

Một lĩnh vực khác của khoa học về tiền bạc mà đại đa số mọi người đã trải qua là nợ. Nợ nần xảy ra phổ biến đối với mọi mức thu nhập và mọi độ tuổi. Nhưng bạn có biết rằng không phải tất cả các khoản nợ đều như nhau không? Bạn có biết giới giàu có mắc nhiều loại nợ hơn rất nhiều so với đa số những tầng lớp trung lưu và tầng lớp thấp hơn không? Cách tốt nhất để thoát khỏi vòng xoáy nợ nần là gì?

DAN: Brian ơi, hãy bắt đầu bằng những trải nghiệm của anh về nợ nần khi còn là thanh niên trẻ và khi đã trở thành chủ doanh nghiệp giàu có. Anh đã từng phải vật lộn với nó chưa? Nếu có, anh đã thoát ra khỏi vòng xoáy nợ nần đó như thế nào; và nếu không, anh áp dụng những nguyên tắc sống nào để không bị vướng bận nợ nần?

BRIAN: Khi rời trung học, tôi không được tốt nghiệp, nên chỉ có thể làm công việc chân tay. Vì thế, tôi không gặp vấn đề gì với nợ nần, bởi chẳng có ai cho tôi vay mượn. Tôi còn không có thẻ tín dụng. Tôi chỉ có đủ tiền gửi trong ngân hàng để chi trả phí tổn sinh hoạt của mình, và tôi phải thanh toán mọi thứ bằng tiền mặt.

Tôi đã làm việc trong nhiều năm. Tôi du lịch bụi ở nước ngoài, ghé thăm 80 quốc gia bằng cách đi nhờ xe, bắt xe buýt và xe tải, dừng lại làm việc để kiếm đủ tiền đi tiếp. Ngay cả khi bắt đầu kiếm nhiều hơn nhờ bán hàng, tôi vẫn hầu như chi trả bằng tiền mặt, bởi tôi làm việc ở nước ngoài vào thời điểm đó. Tôi có tiền trong ngân hàng, nhưng không hề vướng bận nợ nần.

Thời gian qua đi, và tôi bắt đầu mở doanh nghiệp. Tôi đùa rằng khi bắt đầu mở doanh nghiệp, anh sẽ phải học cách bán hàng một lần nữa. Tôi bán nhà, bán xe, bán đồ đạc, bán mọi thứ tôi sở hữu, cộng thêm toàn bộ khoản tiết kiệm mà tôi đã tích lũy được. Tôi thuê một

văn phòng nhỏ để làm việc, vì khi mới bắt đầu khởi nghiệp, trừ khi anh có rất nhiều tiền, anh luôn có nguy cơ thất bại.

Có một quy luật là mọi thứ đều tốn gấp đôi và lâu gấp ba so với anh tưởng; vì vậy, nếu anh nghĩ mình sẽ hòa vốn trong 6 tháng, thì có thể sẽ mất tới 12 tháng. Mọi thứ sẽ tốn kém hơn, vì nhiều thứ anh không tưởng tượng tới. Ngay cả khi anh lập ngân sách tốt vô cùng, dự phòng từ 50-100%, anh vẫn có thể sẽ bị sốc.

Cuối cùng, tôi chìm sâu vào nợ nần. Tôi đã mượn một ít tiền. Tôi đã đặt mua sắm dịch vụ: In ấn, thư từ, nội thất văn phòng, dịch vụ công và dịch vụ từ nhiều công ty khác nhau; tôi còn nghĩ mọi thứ sẽ tốt đẹp thôi. Tôi dùng sạch số tiền, nên tiền một đi không trở lại. Khi đó, các nhà cung ứng bắt đầu gõ cửa văn phòng tôi đòi thanh toán, gọi điện cho tôi, quấy rầy tôi, đủ thứ chuyện. Những cuộc gọi, những tệp hóa đơn, những lời quấy rầy liên tục diễn ra khiến tôi hoảng loạn.

Chúng tôi chẳng có xu nào mà mua gì cả. Chúng tôi sống trong căn hộ thuê ngắn hạn, và tôi lúc nào cũng hoảng hốt, vì thế tôi phải cắt giảm chi tiêu. Khi khởi nghiệp, rất nhiều người vay bạn bè, người thân, tận dụng tối đa mọi thẻ tín dụng. Trong trường hợp của tôi, tôi phải mượn tiền bằng cách thế chấp xe cùng với tất cả những thứ khác.

Tôi ngồi xuống và nhận ra mình sẽ phải tìm cách thoát khỏi nợ nần hoặc chấp nhận phá sản. Tôi nghĩ nếu tôi làm việc thật chăm chỉ, tôi có thể vượt qua. Việc đầu tiên là phải đến ngân hàng. Nợ của tôi khi đó giống khoản vay quay vòng một năm, tôi phải thanh toán hết. Tôi vay ngân hàng khi còn nhà để ở. Bấy giờ, tôi chẳng còn nhà, nhưng vẫn nợ ngân hàng.

Sau đó, tôi đọc được rằng, nếu anh trả lãi vay đúng hạn, thì khoản vay của anh sẽ không bị ngân hàng tính là nợ xấu. Họ sẽ không báo cáo nợ xấu, nên sẽ không tịch thu bất động sản hoặc tài sản của anh. Tôi đến gặp người quản lý tài khoản vay của tôi, và nói, “Này, tôi không thể thanh toán được nợ gốc, nhưng có thể trả lãi cho đến khi công ty của tôi phục hồi, mà chắc chỉ khoảng 3-6 tháng tới thôi.”

Anh ấy đáp, “Chỉ cần anh trả được lãi, Brian, thì không hề gì, vì nó là một khoản vay tốt.”

Rồi tôi đến gặp các chủ nợ và thương lượng, “Này, tôi nợ anh số tiền này mà giờ không trả hết cho anh được, nhưng tôi sẽ trả anh một khoản nhỏ mỗi tháng để thể hiện thiện chí của tôi, và tôi cam kết sẽ trả anh toàn bộ trong 6-12 tháng tới, nếu anh chấp nhận đồng hành cùng tôi.” Tất cả bọn họ đều đáp, “OK, nếu anh trả chúng tôi một khoản thiện chí hằng tháng, chúng tôi sẽ đồng hành cùng anh trong một thời gian dài.” Tôi nợ tới hàng ngàn đô la, nhưng tôi được cho phép trả 50 đô la mỗi tháng.

Tôi quay trở lại làm việc, và trong vòng 6 tháng tiếp theo, tình hình kinh doanh được cải thiện. Tôi đã có thể trả hết nợ nần và đưa mọi thứ vào guồng quay ổn định. Đó là một năm rưỡi khủng khiếp với tôi, nên tôi không bao giờ để mình nợ nần nữa.

Đó là lý do tại sao tôi nói nhận định này thật vô nghĩa, “Đừng tiêu tiền của mình khi khởi nghiệp”, bởi vì khi bắt đầu, bạn sẽ phải tiêu đến từng xu mà bạn có thể xin, vay, mượn, cùng mọi thứ mà bạn sở hữu hoặc tích lũy được. Theo tạp chí Forbes, 80% số doanh nghiệp mới bị phá sản trong vòng hai năm. Họ kết luận, mọi doanh nghiệp mới đều phải chạy đua với thời gian: Anh có thể thu được lợi nhuận trước khi cạn tiền không?

Trong kinh doanh có một quy tắc: Mất tới hai năm mới hòa vốn, hai năm nữa để hoàn trả được số tiền anh vay mượn trong hai năm đầu tiên. Không doanh nghiệp nào, theo Peter Drucker, tạo ra lợi nhuận trong bốn năm đầu tiên. Nếu anh dự tính làm gì khác, anh hẳn là điên rồi.

Còn có cả quy tắc 2-2-3: Hai năm để hòa vốn, hai năm nữa để trả hết nợ, và ba năm nữa để vươn cao rồi tạo nên lợi nhuận. Vì vậy, sẽ rất tốt nếu anh có đủ tiền mặt để trang trải trong hai năm đầu, nếu không anh sẽ bị phá sản.

Khi nghe được điều đó, tôi còn bảo, “Thật vô lý, chuyện đó không xảy ra với tôi đâu. Tôi thì khác, tôi vượt trội hơn.” Nhưng tôi thật sự

đã mất đến bảy năm. Tất cả những người mà tôi kể đều nói về quy tắc bảy năm đó. Tốn gấp đôi và lâu gấp ba so với anh tưởng; mất hai năm mới hòa vốn, hai năm để hoàn trả nợ, cả thảy bảy năm mới tạo ra lợi nhuận. Khi ai đó trở thành doanh nhân thành đạt, họ chắc chắn đã trải qua tất cả những giai đoạn đó.

DAN: Brian ơi, chúng ta vừa nhắc đến thực tế là có nhiều loại nợ khác nhau, bao gồm nợ tốt và nợ xấu.

Hãy phân biệt hai loại nợ này, và đưa ví dụ cụ thể nhé.

BRIAN: Chúng ta đã thảo luận rằng, nợ tốt là khoản nợ có thể tự chi trả cho chính nó. Chẳng hạn như, nếu anh mua sản phẩm rồi bán lại, nếu anh đầu tư vào quảng cáo để lôi kéo khách hàng mua sản phẩm của anh, nếu anh đào tạo nhân viên để họ bán được nhiều sản phẩm hơn, nếu anh bỏ công giao lưu gặp gỡ đối tác để thu hút đầu tư, tất cả số đó đều có mức lợi tức dự kiến theo đầu tư. Anh kỳ vọng thu về nhiều hơn số tiền bỏ ra.

Còn nợ xấu là khoản chi một đi không trở lại, giống khoản nợ chi ra để mua đồ đạc. Chúng tôi đã phải đóng cửa văn phòng chính, vì phải tái cấu trúc doanh nghiệp. Chúng tôi mở một văn phòng to gấp đôi và thiết kế phù hợp hơn với doanh nghiệp tiếp thị kỹ thuật số như chúng tôi. Nhân viên của tôi muốn không gian mở, nội thất hiện đại. Trước đây, tôi từng mở văn phòng kiểu truyền thống, đồ nội thất truyền thống. Tôi đã đổ hàng chục ngàn đô la cho đồ nội thất đẹp và sang trọng.

Đến lúc không cần tới nữa, chúng tôi đi hỏi xem có ai muốn mua không. Không ai muốn, cho dù miễn phí. Đây chính là nợ xấu. Có lúc, chúng tôi còn phải trả phí vận chuyển để người ta nhận nó miễn phí. Cuối cùng, toàn bộ văn phòng về cơ bản là bị cho đi hết, và chúng tôi chẳng thu lại được xu nào trên giá trị hàng chục ngàn đô la của đống đồ ấy. Đó là nợ xấu, chẳng đem lại chút lợi tức nào.

Chúng tôi đều mắc lỗi, cũng như nhiều công ty khác, khi đặt mua quá nhiều, vì anh nghĩ mình sẽ bán lại được rất nhiều, nhưng không, thế mà anh vẫn phải trả tiền cho nó. Anh phải thanh toán

trong 30-60 ngày, nhà kho thì chất đầy sản phẩm không bán nổi. Nhiều công ty phá sản vì quá nhiều hàng tồn. Đó là ví dụ khác về nợ xấu.

Tại sao anh lại mắc sai lầm như vậy? Vì anh nhận được mức giá rẻ hơn nếu mua nhiều hơn. Nhưng sẽ là tốt hơn nhiều nếu ban đầu anh mua ít hơn, dù phải trả giá cao hơn và có lợi nhuận thấp hơn. Chí ít, như thế anh sẽ không phải chịu nhiều rủi ro, tiền mặt không một đi chẳng trở lại, và anh sẽ không lâm vào tình trạng hàng tồn chết dí trong kho. Hàng tồn sẽ hủy diệt doanh nghiệp, nó chính là nợ xấu. Nếu anh gặp tình trạng này, và không nhanh chóng chuyển nó thành doanh số bán hàng, nó có thể kéo doanh nghiệp của anh đi xuống. Loại nợ xấu này là lý do chính khiến nhiều công ty phá sản.

DAN: Hãy nói qua một chút về một số hình thức nợ xấu tiêu dùng. Chúng ta đã bàn về thẻ tín dụng với mức lãi suất cao. Vì thế, để tiện cho mạch anh chia sẻ, chúng ta hãy bắt đầu với hình thức thẻ tín dụng nhé. Các khoản vay mua xe có điều khoản mở rộng cho phép mọi người vay số tiền rất lớn, với thời gian trả nợ trong 72 tháng hoặc hơn. Anh có thể nói rõ hơn về những hình thức cấp tín dụng này, và chúng có thể gây ra nợ xấu như thế nào nếu không được sử dụng đúng cách không?

BRIAN: Ngành công nghiệp tín dụng sinh lời từ các khoản lãi vay, và các khoản lãi này có thể chiếm từ 18-23% hoặc cao hơn: Có đủ loại thanh toán ẩn, phí thanh toán chậm, v.v... Vì vậy, cách duy nhất để sử dụng thẻ tín dụng hợp lý là thanh toán hằng tháng. Bởi vì, thẻ tín dụng là khoản nợ có mức phí cao nhất mà anh có thể có. Đó là một trong những loại nợ cá nhân tồi tệ nhất.

Khoản vay mua ô tô có điều khoản mở rộng cũng là một loại nợ xấu. Về cơ bản, anh đang chi quá nhiều để mua xe. Anh phải trả khoản vay mua xe trong vòng 36 tháng, vì nếu lâu hơn, anh sẽ phải chi quá nhiều tiền cho chiếc xe. Hãy mua xe với giá thấp thôi. Đừng để cái tôi ngự trị.

Bất cứ khi nào chuẩn bị ký kết tài chính, hãy dành thời gian mang những tài liệu đó về nhà nghiền ngẫm và rà soát từng chút một. Nếu anh không hiểu điều gì, hãy yêu cầu giải thích đầy đủ, bởi vì một số tài liệu kiểu này được viết nhằm mục đích gây bối rối cho mọi người, vì vậy có thể anh sẽ không hiểu nổi những điều khoản phụ. Ví dụ, với thẻ tín dụng, tài liệu có thể viết là mức lãi suất 0% trong 6 tháng đầu tiên, nhưng điều này chỉ xảy ra khi anh hoàn trả 100% mỗi tháng hoặc nếu có số dư tài khoản 2.000 đô la. Hãy đọc những phần in nhỏ, vì anh có thể bị mắc bẫy ở đó. Nó có thể ghi là lãi suất 0% hoặc 1% mỗi tháng, hoặc 12% mỗi năm, và tương tự như vậy.

Thêm nữa, hãy cẩn thận khi họ gọi điện cho anh và mời chào chương trình ưu đãi đặc biệt trên thẻ tín dụng, thuê bao điện thoại hay những chương trình khác. Những chương trình ưu đãi đặc biệt qua điện thoại kiểu này thường có mức chi phí không chấp nhận nổi với khoản hoa hồng 50-80% cho tư vấn viên. Họ sẽ cố kéo anh vào những thứ anh không cần như chương trình bảo hiểm mở rộng, gói bảo hành xe hơi mở rộng, thiết bị kỹ thuật như máy tính và điện thoại di động. Những thứ này cực kỳ đắt đỏ và không có giá trị gì với anh cả.

DAN: Brian ơi, theo anh, từng hình thức nợ có thể được xử lý như thế nào cho hợp lý?

BRIAN: Điều này phụ thuộc rất nhiều vào mức xếp hạng tín dụng cũng như vốn hiểu biết của anh, nhưng có ba gợi ý thế này. Một là gom nợ. Gom nợ tức là tất cả các khoản nợ của anh sẽ được gom thành một khoản nợ duy nhất đối với công ty gom nợ; rồi anh chỉ nợ tiền và thanh toán định kỳ cho công ty đó. Mặc dù có rất nhiều công ty cung cấp dịch vụ này, nhưng anh phải hết sức thận trọng bởi họ kiếm được những khoản hoa hồng lớn nhờ gom nợ giúp anh. Các công ty này kiếm lời lớn nhờ thế. Hầu như tất cả những người sử dụng dịch vụ gom nợ đều đang gặp rắc rối. Họ có vẻ quá lạm dụng dịch vụ này, lại chi tiêu vượt quá khả năng. Điều này lại dẫn tới tình trạng vỡ nợ khác và dịch vụ gom nợ khác.

Một cách khác, được đề xuất bởi tác giả dòng sách tài chính Dave Ramsey, là lập danh sách tất cả các khoản nợ và thanh toán những

khoản nhỏ nhất trước. Đây là ý hay, vì tạo cho anh động lực tinh thần để trả những khoản nợ nhỏ và xóa bớt khỏi danh sách, rồi trả những khoản tiếp theo và lại xóa bớt khỏi danh sách.

Một gợi ý nữa mà tôi đặc biệt thích là thanh toán khoản nợ có lãi suất cao nhất trước. Hãy xem xét thẻ tín dụng của anh: Một số đang tính cho anh mức phí 18%, 23%, và thậm chí 30%. Hãy thanh toán khoản nợ thẻ tín dụng có mức phí lãi vay cao nhất trước. Dành toàn bộ khoản tiết kiệm cho chúng trước. Mọi người thường khuyên trả mỗi thứ một ít. Tôi chỉ muốn nói, trả những khoản tối thiểu cho chúng nếu muốn duy trì tình trạng nợ tốt. Chúng sẽ không ám ảnh anh, miễn là anh vẫn trả các khoản thanh toán tối thiểu.

Một khi anh đã quyết định thoát khỏi nợ nần, thì sẽ có một loạt chiến lược anh có thể sử dụng để đạt được mục đích đó. Một là bắt đầu tiết kiệm tiền. Nguyên tắc của George Clason[1] nói rằng hãy trả tiền cho bản thân trước, bằng cách tiết kiệm ít nhất 10% tổng số thu nhập hằng tháng. Tuy nhiên, nếu anh đang ngập trong nợ nần, hãy bắt đầu với số tiền tiết kiệm nhỏ hơn, theo cách dưới đây.

[1] George Clason (1874 – 1957) là doanh nhân, nhà văn người Mỹ.

Giả sử anh đang nợ nần chồng chất và muốn tiết kiệm nhiều tiền hết sức có thể để thoát khỏi cảnh này, anh cũng không thể tiết kiệm 10% mỗi tháng. Hãy bắt đầu tiết kiệm 1% và sống dựa vào 99% còn lại. Vì con người là sinh vật sống theo thói quen, vì vậy nếu có thể, hãy trích giữ 1% thu nhập vào đầu tháng. Anh vẫn sẽ sống khá thoải mái với 99% số tiền còn lại. Tháng thứ hai, hãy tiết kiệm 2%; tháng thứ ba, tiết kiệm 3%.

Cứ thế, sau một năm, anh có thể đẩy tỷ lệ tiết kiệm lên mức 12%, đồng thời thắt chặt mức chi tiêu sinh hoạt đến độ anh chẳng nhận ra. Hãy ghi chép mọi thứ mà anh chi tiêu, rất có thể anh sẽ thấy mình đang tốn tiền vô bổ vào một cốc latte. Ghi chép chi tiêu sẽ giúp anh không tốn tiền vào nó nữa. Thế là anh tiết kiệm được khoản tiền đó. Khi anh bắt đầu tiết kiệm tiền và bắt đầu gia tăng tài khoản Tự do Tài chính, thì một điều gì đó tốt đẹp sẽ xảy ra đối với các

khoản nợ của anh. Tâm trí anh sẽ thay đổi, thái độ của anh đối với những khoản nợ cũng sẽ thay đổi, và anh ngừng việc tích lũy nợ.

Người ta thường khuyên nên ngừng dùng thẻ tín dụng và thanh toán mọi thứ bằng tiền mặt. Tôi không khuyến khích anh làm vậy. Ngưng dùng thẻ tín dụng có thể khá tệ, vì lúc nào cũng mang theo tiền mặt khá là bất tiện. Tôi có tận ba thẻ tín dụng. Dù có đủ loại thẻ khác nhau, nhưng tôi chỉ dùng ba thẻ đó cộng thêm một thẻ ghi nợ, và thanh toán mọi khoản nợ mỗi tháng. Nếu anh không làm vậy, các khoản nợ sẽ tích lại rất nhanh. Tôi đã nhận được bài học từ điều đó, nên tôi tuyệt đối không để mình vướng nợ thẻ tín dụng nữa.

Một lợi ích khác khi bắt đầu tiết kiệm 1% một tháng là anh sẽ thấy mình nợ nần ngày càng ít đi. Có thể sẽ mất 2-3 năm, nhưng sẽ đến lúc anh hoàn toàn thoát nợ và không bao giờ vướng vào rắc rối đó nữa.

Cảnh nợ nần sẽ khiến anh thấy mình kém cỏi, lo lắng, bất an và tiêu cực. Hãy xem sự khác biệt giữa hai người đang nói chuyện, một có tiền gửi ngân hàng, một đang lâm vào vòng xoáy nợ nần. Người có tiền gửi ngân hàng sẽ trông tự tin hơn, tích cực hơn và thẳng thắn hơn. Còn người nợ nần sẽ có vẻ kém hơn một chút, thận trọng hơn và khúm núm hơn trước những người có tiền. Thoát khỏi nợ nần sẽ biến đổi con người của anh. Hầu hết những người thoát khỏi cảnh nợ nần sẽ không bao giờ rơi vào cảnh nợ nần nữa.

Anh có thể làm điều đó, chỉ với 1% tiết kiệm mỗi tháng. Nếu anh thực hành thêm một số phương án giúp tăng thu nhập mà chúng ta sẽ bàn đến về sau, thì giá trị tài sản ròng của anh sẽ bắt đầu tăng lên. Khi thu nhập tăng lên, anh sẽ tiết kiệm được số tiền đó, thay vì chi tiêu nó, và sử dụng nó để thanh toán nợ nần.

DAN: Brian ơi, anh có ủng hộ việc duy trì một khoản thế chấp, thay vì tất toán ngay lập tức không? Đó có phải ý hay để đẩy nhanh quá trình thanh toán không nhỉ?

BRIAN: Có rất nhiều quan điểm khác nhau về việc này. Chúng ta có mức thế chấp 3% tính trên giá trị ngôi nhà của chúng ta, không ở

đâu mà anh có thể đầu tư tiền với mức lãi suất 3% cả. Nếu anh được hưởng mức lãi suất thấp, tốt hơn hết là anh duy trì khoản vay thế chấp nhà, thay vì tất toán ngay lập tức, đặc biệt trong bối cảnh thị trường bất động sản hiện nay, giá nhà tăng nhanh hơn các khoản thanh toán mà anh phải trả. Vì thế, nó là một khoản đầu tư, bởi nó thực sự gia tăng giá trị.

Một chiến lược khác là thanh toán hoàn toàn khoản vay thế chấp hoặc thanh toán bổ sung. Giả sử, anh nhận được tiền thưởng, hoa hồng bán hàng, hay các khoản tiền mặt khác, anh có thể dùng chúng để trả khoản vay thế chấp. Một số người nói rằng, nếu anh trả gấp đôi tiền gốc thỏa thuận, anh có thể trả khoản vay thế chấp trong một nửa thời gian dự kiến.

Đó là một chiến lược tốt với nhiều người, vì nó sẽ thay đổi lối sống của họ, mặc dù nó đòi hỏi mọi người phải hy sinh một chút. Nhưng nó sẽ đưa khoản vay thế chấp 30 năm xuống còn 15 năm, và sau đó anh sẽ được sở hữu ngôi nhà miễn phí và hợp pháp.

DAN: Một chủ đề lớn khác thu hút dư luận là các khoản vay học đại học.

Hãy cùng thảo luận về khoản nợ đại học. Một số nhìn như nợ xấu, một số lại như nợ tốt, bởi anh đang đầu tư cho tương lai của chính mình.

BRIAN: Tôi từng nghiên cứu sâu về lợi tức đầu tư đối với các chương trình học khác nhau. Các trường STEM – khoa học (Science), công nghệ (Technology), kỹ thuật (Engineering) và toán học (Math) – tốn kém nhất. Học phí khởi điểm ở mức khoảng 76.000 đô la mỗi năm, và lên tới khoảng 136.000 đô la một năm ở ngành kỹ sư dầu mỏ.

Nhiều khóa học khá vô bổ, và sinh viên hoàn thành khóa học lâm vào cảnh thất nghiệp. Năm ngoái, 54% sinh viên đại học ra trường được một năm vẫn còn thất nghiệp, vì chương trình học họ chọn đều vô dụng. Họ không tham gia các khóa học giúp gia tăng khả

năng kiếm tiền hoặc cho phép họ đạt được những thành quả mà các công ty sẵn sàng chi trả. Vậy họ vay tiền đi học để làm gì?

Cũng tương tự như đến Las Vegas, nếu anh mượn tiền để mua nhà ở đó – giá nhà ở Las Vegas tăng 7-8% sau cuộc suy thoái – thì đó là một khoản đầu tư tốt. Nếu anh mượn tiền để thử vận may tại sòng bạc, đó không phải là khoản đầu tư tốt đâu. Những người vay tiền để tham gia các khóa học vô bổ đang thực hiện một khoản đầu tư xấu, vì một nửa số họ sẽ phải làm những công việc với mức lương thấp nhất trong một vài năm tới.

Có tới 80% sinh viên đại học không làm công việc đúng chuyên ngành. Họ chẳng bao giờ quay về ngành cũ, bởi chương trình học mà họ theo, về cơ bản, chỉ để giải trí. Chúng là lý do để cho họ ở lại trường đại học, chơi với bạn bè, tiệc tùng, nhậu nhẹt, và đủ chuyện. Đó là sự khác biệt giữa khoản nợ đại học tốt và khoản nợ đại học xấu.

Một người vay tiền để đi học trường y dược hoặc để lấy tấm bằng kỹ sư là rất khôn ngoan, bởi vì họ sẽ có thể thanh toán toàn bộ món nợ đó trong 2-3 năm. Nếu anh không có mức thu nhập tốt vì công việc hiện giờ của anh chỉ đạt mức lương ít ỏi do anh đã theo chương trình học vô dụng, khoản vay đại học đó sẽ là món nợ rất xấu. Một số người đến tuổi 30 mà vẫn không mua nổi căn nhà, không được vay tín dụng để mua xe, không thể bắt đầu kinh doanh, và họ không thể có được khoản vay ngân hàng bình thường; tất cả chỉ vì khoản nợ đại học treo lơ lửng trên đầu họ như tuyết lở.

DAN: Brian ơi, ngôi trường mà chúng ta đầu tư học hành có phải vấn đề không? Học ở trường thuộc khối Ivy League[2] hay chương trình đại học chất lượng cao đã được công nhận thì tốt hơn?

[2] Ivy League là khối 08 trường đại học và viện đại học (Harvard, Brown, Columbia, Cornell, Dartmouth, Pennsylvania, Princeton, Yale) có hệ thống triết lý giáo dục và chất lượng đào tạo hàng đầu nước Mỹ.

BRIAN: May mắn là, Tổng thống Obama đã yêu cầu, lần đầu tiên trong lịch sử, các trường đại học phải công khai mức thu nhập của các sinh viên đã tốt nghiệp 1 năm, 2 năm, 5 năm và 10 năm theo từng ngành cụ thể. Các số liệu này hoàn toàn công khai. Các trường cao đẳng và đại học đã tranh đấu dữ dội vì họ không muốn công bố số liệu này. Lại thật may mắn, nếu anh tra Google, anh sẽ thấy một số đánh giá về xu hướng thu nhập của một cử nhân đến từ một trường cụ thể.

Tôi có đọc một nghiên cứu về điều này, với 10 trường đại học tốt nhất và 10 trường đại học tệ nhất, xét về mặt lợi tức đầu tư. Ví dụ, nếu anh đến Harvard học luật, tài chính hoặc kinh tế, cơ hội kiếm được việc tốt lương cao của anh sẽ rất lớn. Harvard là một trong những trường tốt nhất. Còn Yale lại là một trong những trường tệ nhất về khía cạnh lợi tức đầu tư.

Nếu anh có tấm bằng của một trường đại học danh giá, nhưng lại theo chương trình học vô ích, thì cũng chẳng giúp được nhiều cho anh trong hành trình tìm một công việc lương cao. Tất cả các thông tin này đều công khai. Anh nên tìm hiểu thêm. Chúng sẽ cho anh thấy ngành nào đang được trả lương thấp nhất và ngành nào đang được trả lương cao nhất. Việc anh phải làm là nghiên cứu kỹ lưỡng trước khi quyết định vay tiền học đại học. Cũng giống như nếu anh đang định đầu tư vào một công ty, anh phải chắc chắn rằng công ty đó sẽ có lợi nhuận và doanh thu cao, và thanh toán phần chia theo mức đầu tư sớm nhất.

DAN: Brian, anh có tin tưởng vào mô hình mà chuyên gia Tự do Tài Chính và Giảm thiểu Nợ nần, Dave Ramsey, đề xuất rằng: Hãy dồn tiền trả nợ và tận dụng phương pháp Tuyết lở[3] để hoàn toàn thoát khỏi nợ nần không? Anh có nghĩ lập mục tiêu để hoàn toàn thoát nợ là ý hay không? Hay cuộc sống tằn tiện như thế sẽ tước đi sự sáng tạo, và đôi khi là động lực, cần thiết để thành công trên quy mô lớn hơn?

[3] Phương pháp Tuyết lở (Snowball method) là một chiến lược giảm nợ trong đó người nợ bắt đầu thanh toán khoản nợ nhỏ nhất trước,

và trả khoản tiền tối thiểu ở khoản nợ lớn hơn. Khi khoản nợ nhỏ nhất được tất toán, tiếp tục tiến hành với khoản nợ nhỏ hơn thứ hai, và cứ thế dần dần tới khoản nợ lớn hơn.

BRIAN: Yêu cầu tối quan trọng để thành công trong cuộc sống, đặc biệt trong kinh doanh, là tính kỷ luật:

Làm việc chăm chỉ và thực hành kỷ luật bản thân. Phương pháp của Dave Ramsey đòi hỏi tính kỷ luật tự giác cao độ. Tính kỷ luật được thể hiện dưới hình thức sự thỏa mãn bị trì hoãn.

Người thành công là những người có khả năng trì hoãn cảm giác thỏa mãn ngắn hạn để tận hưởng sự ổn định tài chính trong dài hạn.

Phương pháp của Ramsey đòi hỏi anh phải rất kỷ luật về những thứ liên quan đến tài chính của anh. Vì thói quen của anh sẽ quyết định thành công của anh, nếu anh thắt chặt kỷ luật trong việc thanh toán và thoát khỏi vòng nợ nần, cực kỳ nghiêm khắc với bản thân, rất có thể anh sẽ trở thành một doanh nhân tốt hơn rất nhiều, ra quyết định tốt hơn, vay nợ và chi tiêu cẩn thận hơn. Tính kỷ luật tự giác đem lại lợi ích cho anh.

Mọi thứ giúp con người phát triển tính kỷ luật tự giác và trì hoãn cảm giác thỏa mãn ngắn hạn sẽ xây dựng tính cách, sự bền bỉ, kiên trì, tỉ mỉ và những phẩm chất tốt nhất của họ. Sẽ là rất tốt nếu anh có thể làm được điều đó, dù rất khó thực hiện. Đó là lý do tại sao hầu hết mọi người không làm nổi. Dave Ramsey, tôi nghĩ, rất rõ ràng và rất nghiêm túc. Nếu anh nghiêm túc, hãy làm đến nơi đến chốn. Cũng như việc giảm cân vậy, anh định giảm lượng calo đưa vào cơ thể xuống mức 1.000 calo một ngày, và phải duy trì mức 1.000 calo mỗi ngày này suốt một năm, không thể có ngoại lệ.

Theo thống kê, một người lớn tiêu thụ khoảng 3.000 calo mỗi ngày. Vì vậy, nếu anh hấp thụ 3.000 calo và đốt cháy 4.000, anh sẽ mất 1.000 calo mỗi ngày, và theo thời gian, trọng lượng dư thừa sẽ biến mất. Đó sẽ là điều đáng kinh ngạc nhất, nhưng anh sẽ phải thực sự nghiêm khắc với chính mình. Đó là những gì phương pháp của

Ramsey yêu cầu. Hãy thực sự nghiêm khắc với chính mình, phát triển thói quen tiết kiệm và cẩn thận với tiền bạc. Nếu anh thực hiện thói quen này trong 1-2 năm, anh sẽ luôn thận trọng với những vấn đề liên quan đến tiền bạc trong suốt phần đời còn lại.

DAN: Brian ơi, nội dung cuối cùng trong chương này đề cập đến những người đã trả được hết nợ nần hay giảm cân thành công. Chúng ta biết rất nhiều người đã thực sự giảm được cân, nhưng rồi lại tăng cân trở lại. Tương tự vậy, làm thế nào để anh biết được thời điểm một chi phí khổng lồ ngoài dự kiến ập đến khiến anh không thể xoay xở được, rồi lại vướng vào nợ nần? Theo anh, bao nhiêu tháng tiết kiệm gửi ngân hàng là hợp lý để những khoản chi phí bất thường không ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh?

BRIAN: Chúng ta gọi đây là quy luật số 3, bao gồm ba trụ cột cho Tự do Tài chính là tiết kiệm, bảo hiểm và đầu tư. Đầu tiên là tiết kiệm, anh cần để dành dụm số tiền tương đương 2-6 tháng thu nhập, vì thế nếu anh chẳng may mất việc, anh vẫn có thể duy trì mức sống hiện tại trong 2-6 tháng.

Nếu làm được như vậy, anh sẽ cảm thấy cực kỳ tự tin khi phải đối mặt với vấn đề nảy sinh trong thế giới của anh. Tôi đã đưa ra lời khuyên này với vô số người, sau đó họ áp dụng vào kế hoạch tài chính và thực hiện rất tốt. Họ mất tới một năm để dành dụm được số tiền tương đương hai tháng thu nhập, họ cực kỳ nghiêm khắc với bản thân, và rồi khi sếp của họ trở thành bạo chúa, hoặc công ty giảm lương tăng giờ làm, họ có thể phẩy tay, nói “Chẳng sao!” và thoải mái rời đi. Họ làm được như thế vì họ có tiền gửi ngân hàng, trong khi đồng nghiệp phải ở lại đó, chịu đựng tình cảnh tiêu cực xung quanh.

Vì vậy, việc đầu tiên anh cần làm là dành dụm được khoản tiền tương đương 2-6 tháng thu nhập. Sáu tháng là tốt nhất, và tối thiểu là hai.

Điều thứ hai anh cần làm là mua bảo hiểm phù hợp. Điều này rất quan trọng. Một người bạn làm kế toán của tôi từng nói: Hãy mua bảo hiểm cho bất cứ thứ gì anh không thể định giá, anh nên mua

bảo hiểm y tế. Gần đây, tôi mới trò chuyện với một người đã để mặc bảo hiểm y tế của mình hết hạn. Để tiết kiệm tiền đi trượt tuyết, anh ấy đã bỏ gia hạn bảo hiểm y tế, và không may, anh bị gãy lưng khi trượt tuyết. Anh ấy nằm bẹp trên giường bệnh trong sáu tháng, tiếp tục trị liệu vật lý trong sáu tháng tiếp theo. Sự cố này đã kéo lùi toàn bộ cuộc sống của anh ấy, chỉ vì anh ấy đã để mặc bảo hiểm y tế hết hạn.

Anh cũng cần mua bảo hiểm xe hơi, cả bảo hiểm va chạm và bảo hiểm trách nhiệm cho chủ xe cơ giới. Anh cũng cần bảo hiểm nhà ở toàn diện. Vì nếu chẳng may ngôi nhà của anh bị cháy, anh chẳng thể định giá hết được thiệt hại.

Chúng tôi đến một đại lý bảo hiểm và hỏi, “Chúng tôi cần trang bị những gì để bảo vệ cuộc sống của mình?” Họ đều là những người dày dặn kinh nghiệm. Họ đáp, “Anh cần mua bảo hiểm này, không cần mua bảo hiểm kia, dự định này anh cần bảo hiểm này, việc kia thì cần bảo hiểm kia.” Họ đã tư vấn rất kỹ và giới thiệu các chính sách bảo hiểm khác nhau của nhiều công ty khác nhau để ứng phó với các vấn đề khác nhau, và rồi chúng tôi không gặp bất cứ rắc rối tài chính nào nữa.

Hãy chắc chắn rằng anh đã mua loại bảo hiểm phù hợp. Đừng nghe những người nói bảo hiểm chỉ là trò cờ bạc làm hại chính mình. Anh cũng cần mua bảo hiểm nhân thọ. Nếu anh là trụ cột gia đình, anh cần mua bảo hiểm để chăm sóc cho gia đình lâu dài nếu anh không may gặp chuyện.

Thêm nữa, bảo hiểm sẽ giúp anh an tâm và thư thái hơn rất nhiều. Nó cũng giúp anh thấy mạnh mẽ hơn, cứng rắn hơn và tích cực hơn khi biết rằng anh và gia đình mình được bảo đảm về tài chính. Anh sẽ tự tin hơn hẳn trước những rủi ro to lớn hơn.

DAN: Brian ơi, để tổng kết chương này, còn ý tưởng hay quan niệm nào khác về nợ nần mà chúng ta chưa đề cập không?

BRIAN: Để tôi tóm tắt nội dung cuộc thảo luận của chúng ta về nợ nần nhé, vì chính tôi từng ngập sâu trong nợ nần nên thấu hiểu

được những tác động tâm lý và cảm xúc kèm với nó. Thức trắng đêm sợ hãi cảnh nhà cửa bị tịch thu, đậu xe cách xa hai khu phố để tránh chủ nợ đòi – một cuộc sống thật khủng khiếp, và nhiều lần anh suýt rơi vào tình cảnh ấy. Nếu điều này xảy ra, và nếu nó xảy ra với anh, hãy quyết tâm thoát khỏi vòng nợ nần và tránh xa khỏi nó. Phương châm sống của anh hãy là, “Tôi sẽ sống cuộc đời không nợ nần ai cả.”

Thế thì, hãy ngồi xuống, lập kế hoạch và đưa việc thoát khỏi cảnh nợ nần lên thứ tự ưu tiên hàng đầu. Bởi đây không phải việc anh làm ngày nào cũng được; đây là việc anh phải làm ngay bây giờ. Nếu anh đã kết hôn, hãy ngồi xuống cùng người bạn đời và liệt kê đầy đủ mọi loại tài sản cùng mọi khoản chi tiêu cơ bản – điện nước, xăng dầu, thực phẩm, mọi thứ khác – rồi lập một danh sách chi tiết từng khoản nợ.

Tôi từng nói, anh sẽ trở thành những gì anh nghĩ đến nhiều nhất. Các triệu phú tự thân đều là những người giống như chúng ta, nhưng họ luôn kiên trì với quyết định “Tôi sẽ trở nên giàu có”, và rồi họ đã làm được. Anh sẽ không bao giờ trở nên giàu có trước khi quyết định như thế. Nếu anh quyết định như thế và bắt tay hành động, anh chắc chắn sẽ đạt được độc lập tài chính, bởi vì có rất nhiều cơ hội và cách thức để anh đạt được điều đó.

Giới nghiên cứu đã tính ra lượng thời gian mà những người đang phải gánh chịu các vấn đề tài chính dành ra để suy nghĩ về tiền bạc mỗi tháng. Họ nghĩ về tiền bạc khoảng 24 giờ mỗi ngày. Họ nghĩ về tiền, nói về tiền, than vãn về tiền, khóc vì tiền, đấu đá vì tiền, tranh cãi vì tiền, họ lái xe mà vẫn miên man suy nghĩ về các vấn đề tài chính. Nhưng, họ dành ra bao nhiêu thời gian để ngồi xuống, viết ra, lên kế hoạch, và nghiêm túc cân nhắc về vận mệnh tài chính?

Đáp án có lẽ là khoảng một tiếng mỗi tháng. Mọi người thường ngồi xuống ghi chép khoảng một tiếng mỗi tháng. Chủ yếu là thời điểm thanh toán hóa đơn. Tôi cũng từng trải qua cảnh ấy, khi anh ngồi xuống và nói, “Được rồi, chúng ta sẽ trả thẻ tín dụng bao nhiêu tháng này, chúng ta sẽ trả hóa đơn tháng này bao nhiêu?” Anh phân

bổ tiền cho đến khi gần như hết sạch, và rồi anh lại bắt đầu lo lắng về tiền bạc vào tháng tiếp theo.

Nhưng các triệu phú tự thân làm thế nào? Họ dành ra tối thiểu 10 tiếng mỗi tháng. Họ đọc tạp chí tài chính, ấn phẩm tài chính; họ tìm hiểu các bản tin tài chính; họ xem xét dịch vụ gom nợ và đầu tư. Họ dành 10 tiếng mỗi tháng để nghĩ cách tổ chức cuộc sống tài chính tốt hơn, vì vậy họ có 1.000% lợi thế – gấp 10 lần người bình thường không dành thời gian để suy nghĩ.

Nếu anh thực sự nghiêm túc với việc thoát khỏi nợ nần, ngay cả khi anh không phải một người tỉ mỉ, hãy tạo thói quen mua sách báo hoặc tạp chí bàn luận về tiền bạc. Hãy nghe các chương trình bàn luận về tiền bạc – băng đĩa, chương trình phát thanh, truyền hình, trực tuyến. Hãy đưa nội dung này vào vị trí ưu tiên: Anh sẽ thoát khỏi cảnh nợ nần và không bao giờ dính đến nó trong suốt quãng đời còn lại nữa. Nếu anh quyết tâm làm như vậy, hãy viết lại như một mục tiêu lớn và lên một kế hoạch cho nó, hãy nghiêm túc suy nghĩ về nó, thì anh sẽ rất ngạc nhiên trước việc anh có thể thay đổi cuộc đời tài chính của mình như thế nào.

5KIẾN TẠO NGUỒN THU NHẬP

Một khi bạn áp dụng phương pháp chi tiêu thông minh và phương pháp quản lý nợ nần hiệu quả, theo nguyên tắc khoa học tiền tệ, bạn cần đảm bảo đang tạo ra dòng tiền mặt hay thu nhập vững chắc để đầu tư thêm vào các dự án cũng như các cơ hội tài chính tiềm năng và sống theo phong cách bạn hằng mong muốn.

Trong chương này, Brian sẽ hướng dẫn bạn những quy luật và nguyên tắc đã được kiểm chứng mà bạn cần để tạo nên khoản thu nhập cao nhất, dù bạn là nhân viên, chủ doanh nghiệp, hay một nhà đầu tư làm việc toàn thời gian.

DAN: Brian, hãy bắt đầu với những trải nghiệm cuộc sống của chính anh trong việc tạo nguồn thu nhập. Trong những chương trước, anh đã chia sẻ câu chuyện về cách anh nỗ lực vươn lên từ công việc vất vả với đồng lương ít ỏi cho tới khi kiếm được hàng triệu đô la một năm với vai trò tác giả kiêm chủ doanh nghiệp. Anh đã đúc kết được bài học gì về cách tạo ra thu nhập, giúp anh trợ lực cho những ước mơ của mình?

BRIAN: Mọi người đều muốn kiếm được nguồn thu nhập cao và ổn định có khả năng chi trả cho ước mơ của họ. Người ta mơ tưởng tiền đột nhiên được chuyển vào hòm thư nhà họ, như họ nói, như thể họ vẫn có tiền mà không cần làm việc. Đúng là mơ mộng hão huyền.

Tôi biết một số người thông minh nhất trên thế giới cũng ôm mộng tưởng này suốt 25 năm. Họ lúc nào cũng nói rằng, “Đây là lý tưởng. Là phép màu. Là cách để tôi sẽ bắt đầu tạo nguồn thu nhập cao mà không cần làm việc.”

Thực tế là, cách duy nhất để anh tạo ra thu nhập cao là đầu tư thời gian và tiền bạc, sản xuất hàng hóa để tự mình buôn bán, hoặc cho người khác buôn bán chúng, thu được tiền bản quyền, hoa hồng, cổ

tức, hay gì khác. Chẳng hạn, khi tôi làm việc rất vất vả để đạt được thành công, tôi bắt đầu đầu tư thu nhập vào bất động sản. Phương án này hóa ra là khoản đầu tư tốt nhất mà tôi đã từng thực hiện, bởi vì giá bất động sản liên tục tăng. Tiền thuê bất động sản ngắn hạn và dài hạn tiếp tục tăng cùng với mức tăng lạm phát, chi phí sinh hoạt, v.v... Anh sẽ thấy hầu hết nguồn tiền lớn sinh ra, trước hết, đều nhờ hoạt động kinh doanh hiệu quả, và sau đó họ chuyển số tiền đó vào bất động sản hoặc các khoản đầu tư khác để tạo ra dòng tiền.

DAN: Brian ơi, theo anh, quan niệm sai lầm lớn nhất mà hầu hết mọi người đều mắc phải về cách thức kiến tạo nguồn thu nhập cao là gì?

BRIAN: Như chúng ta đã thảo luận, sức lao động của anh là một loại hàng hóa mà mọi người thường mua với mức giá thấp nhất có thể, với chất lượng cao nhất có thể.

Vài năm vừa qua, tôi đã thực hiện rất nhiều công việc trong hai lĩnh vực sau. Lĩnh vực thứ nhất là tái thiết mô hình kinh doanh, giúp anh nhìn nhận lại mô hình kinh doanh của mình. Lĩnh vực thứ hai là tái thiết mô hình cuộc sống cá nhân, giúp anh nhìn nhận lại cuộc sống của anh. Cả hai mô hình đều là những phương pháp tạo doanh thu – làm thế nào để anh tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp, làm thế nào để anh tạo ra thu nhập cho chính bản thân?

Đáp án là 90% thu nhập của anh được quyết định bởi chất lượng công việc mà anh thực hiện trong tương quan với những người khác làm cùng công việc đó. Và 90% thành công trong kinh doanh của anh là kết quả của chất lượng sản phẩm mà anh cung cấp trong tương quan với đối thủ cạnh tranh, những tổ chức đang cung cấp sản phẩm tương tự với chức năng tương tự.

Trọng tâm lớn nhất luôn phải là nâng cao chất lượng sản phẩm hay dịch vụ với tư cách doanh nghiệp, và gia tăng chất lượng công việc với tư cách cá nhân.

Nếu anh định đầu tư chút tiền bạc nào, hãy đầu tư vào công việc mà anh thực sự xuất sắc. Tôi đã nhắc đi nhắc lại điều này trong các hội thảo chuyên đề của mình. Tôi không yêu cầu anh phải giành huy chương vàng Thế Vận Hội hoặc trở thành số một, chỉ cần nằm trong nhóm 10% những người đứng đầu trong lĩnh vực của anh mà thôi, bởi vì đó là nơi tất cả tiền bạc sẽ chảy đến.

Một lý do khiến mọi người không lọt vào nhóm 10% trong lĩnh vực của mình là do họ hoàn toàn chọn sai ngành và không có năng lực đảm đương trong ngành đó. Nhưng lý do chính yếu là họ không bao giờ quyết tâm cố gắng lọt vào nhóm 10%, và họ tuột dốc. Họ chỉ đạt đến trình độ năng lực nhất định, rồi họ mặc cho bản thân trượt dốc.

Một trong những nghiên cứu quan trọng nhất về hiệu suất của nhóm tinh hoa do tiến sĩ K. Anders Ericsson tại Đại học Florida thực hiện. Trong đó, ông kết luận rằng cần 7.000 đến 10.000 giờ làm việc cật lực, hay 5-7 năm, để đạt được mức hiệu suất của nhóm tinh hoa.

Ông thực hiện nghiên cứu chủ yếu trên nhạc sĩ, nhưng cũng trên nhiều người thuộc nhiều lĩnh vực khác nữa. Malcolm Gladwell viết cuốn sách Outliers (tạm dịch: Giới tinh hoa), trong đó có trích dẫn nghiên cứu mà Ericsson thực hiện. Geoffrey Colvin của tờ Fortune đã viết cuốn sách Talent Is Overrated (tạm dịch: Tài năng được đánh giá quá mức) dựa đúng theo ý tưởng đó – anh không cần khởi đầu với tài năng, nhưng nếu chịu đựng khổ luyện hàng giờ, anh có thể phát triển bản thân đến mức đạt được hiệu suất phi thường trong công việc.

Miễn là lĩnh vực đó phù hợp với anh, anh thích nó, anh thưởng thức nó, và anh dành toàn bộ trái tim cho nó. Anh trở nên tốt hơn và xuất sắc hơn. Anh không thể trở nên xuất sắc trong một lĩnh vực mà anh không yêu thích và không dành trọn tâm huyết cho nó.

Dù sao đi nữa, Ericsson đã phát hiện ra rằng người bình thường, thuộc nhóm 80% sau, sẽ làm việc để phát triển năng lực và sự tự tin trong công việc của họ, rồi họ ngừng cố gắng và không bao giờ trở nên tốt hơn nữa. Do đó, sau 10 năm bắt đầu sự nghiệp, người bình thường – thuộc 80% dân số – không đạt được năng suất cao hơn

thời điểm sau khi họ bắt đầu làm việc được một năm. Chỉ có nhóm 20% mới tiếp tục phát triển.

Gary Becker, nhà kinh tế học đoạt giải Nobel, đã thực hiện một nghiên cứu khá thú vị. Ông nhận thấy thu nhập trung bình của người thuộc nhóm 80% tăng khoảng 2-3% mỗi năm, miễn là họ còn được tuyển dụng. Đây lại là khoản gia tăng vì chi phí sinh hoạt, do đó, họ không hề phát triển. Đối với những người thuộc nhóm 20%, thu nhập của họ tăng trung bình 11,8% mỗi năm vì họ liên tục học hỏi, phát triển, nâng cao kỹ năng, và ngày càng xuất sắc hơn trong lĩnh vực của mình.

Vậy thì, tại sao một số người lại có thu nhập cao đến vậy? Đó là bởi, họ thực hiện công việc của mình rất, rất tốt.

Để tôi minh họa cho anh bằng vài ví dụ tuyệt vời. Hãy nghĩ tới những đầu bếp đang điều hành các nhà hàng hàng đầu, như Alain Ducasse, quản lý một nhà hàng ở New York. Đây là một trong những nhà hàng nổi tiếng nhất thế giới. Nó luôn kín chỗ, và người ta dễ dàng bỏ ra 500-1.000 đô la cho bữa tối hai người.

Nhà hàng danh giá nhất nước Mỹ, The French Laundry, tọa lạc tại thung lũng Napa, nơi di chuyển tới rất khó khăn. Anh sẽ phải bay tới Oakland hoặc San Francisco. Anh sẽ phải lái xe một tiếng rưỡi đến hai tiếng. Anh sẽ phải nghỉ lại khách sạn trên thung lũng Napa để đến nhà hàng này.

Nhà hàng này có chất lượng cao đến mức một bữa tối cơ bản cũng trị giá 350-500 đô la, kèm theo rượu vang. Anh phải đặt chỗ trước một năm, và họ sẽ lấy số thẻ tín dụng của anh và thu đầy đủ chi phí đặt chỗ.

Anh không thể đổi ý, đổi ngày, hay vắng mặt mà không báo, vì thực sự là, người ta bay tới từ mọi nơi trên thế giới. Họ nghỉ lại tại một khách sạn gần đó, họ đến nhà hàng này để thưởng thức tài nấu ăn thượng hạng của vị đầu bếp điều hành nhà hàng này. Đây là ví dụ cực kỳ sống động cho việc nếu anh thực sự, thực sự xuất sắc trong

những gì anh làm, mọi người sẽ trả cho anh gần như bất cứ giá nào.

Chúng ta đều biết, một luật sư nhận được mức thù lao 200-300 đô la một giờ. Những luật sư xuất sắc nhất nhận được 2.000-3.000 đô một giờ, thậm chí 10.000 một giờ. Đôi khi, họ nhận được thù lao lên tới 100.000 đô, 200.000 đô, hoặc 1 triệu đô một giờ, để giải quyết các trường hợp đặc biệt; vì nếu anh thuê được vị luật sư này xử lý rắc rối của anh, thì bất kể điều gì xảy ra, họ đều có thể cứu anh hoặc đem lại cho anh may mắn.

Cách duy nhất để đạt được mức thu nhập cao là thực hiện những việc anh đang làm rất tốt đến mức một người tiêu dùng thông thái, với tâm lý muốn được nhiều nhất nhưng bỏ ra ít nhất, sẵn sàng trả thêm để mua sản phẩm, dịch vụ hoặc sức lao động của anh.

Điều cuối cùng cần nhớ là mọi sự giàu sang trên đất Mỹ đều bắt đầu bằng việc kinh doanh dịch vụ cá nhân. Một người trở nên rất, rất xuất sắc trong việc cung cấp dịch vụ cá nhân. Kết quả là, mọi người sẵn sàng trả thêm tiền cho họ, tuyển dụng họ, đề bạt họ, giao cho họ nhiều trọng trách to lớn hơn. Và trọng trách to lớn hơn sẽ đi kèm với nhiều tiền hơn, nhiều tiền hơn sẽ đi kèm với nhiều cơ hội hơn, và cứ thế. Nhưng tất cả đều hoàn toàn phụ thuộc vào việc làm xuất sắc những gì anh đang làm.

DAN: Nhiều nhân viên tuyên bố rằng họ dành rất nhiều thời gian và nỗ lực để cống hiến cho công ty, và họ nên được trả nhiều hơn. Với tư cách chủ doanh nghiệp, anh sẽ trả lời họ thế nào?

BRIAN: Tình trạng này rất phổ biến.

Nhiều người khẳng khái nói, “Tôi có 20 năm kinh nghiệm”, nhưng ông chủ của họ bảo, “Thành thật đi, anh chỉ có một năm kinh nghiệm lặp lại 20 lần thôi”. Bởi vì, hãy nhớ rằng, đại đa số – 80% dân số hoặc hơn – chỉ làm công việc của họ đủ tốt để không bị sa thải, và tránh hiềm khích từ các đồng nghiệp nếu không chịu làm phần việc của mình. Ngay khi đạt đến mức đủ tốt đó, họ trượt vào

vùng an toàn của mình. Họ vui chơi. Họ tán chuyện. Họ ra ngoài ăn trưa và uống cà phê. Họ lãng phí thời gian.

Đây là một trong những bi kịch khủng khiếp. Mọi người đi làm, và điều đầu tiên họ bắt tay vào thực hiện là đi kiếm người buôn chuyện, sau khi tán gẫu với người đó, họ lại kiếm người khác, rồi người khác nữa để chuyện trò. Họ không vào chỗ lúc 8h30 và bắt đầu làm việc. Họ đi tìm người tán chuyện, và rồi họ thốt lên, “Ôi chao, 11 giờ rồi đó, tôi đã nói chuyện với tất cả bạn bè về đủ thứ trên TV, phim ảnh, gia đình, và tin tức thời sự”, và cứ thế.

Chỉ đến lúc đó, họ mới bắt tay làm việc, và ôi trời, đến giờ ăn rồi. Họ lũ lượt ra ngoài ăn trưa, và họ trở lại sau bữa trưa dài lê thê, lại tiếp tục thiết lập mối quan hệ với bạn bè, tán chuyện, tán chuyện rồi tán chuyện, và làm thêm chút xíu công việc, sau đó họ về nhà vì không muốn bị tắc đường. Và rồi họ thắc mắc tại sao họ không được thăng chức. Chúng ta đã chứng kiến tình trạng này không biết bao nhiêu lần.

Trong công ty của tôi, như tôi từng nói, nếu một người làm tốt công việc của mình, chúng tôi sẽ tăng lương cho họ. Chúng tôi không muốn mất họ, vì những người làm tốt công việc thực sự rất hiếm. Những người như thế là nguồn lực khó kiếm nhất, nên một khi tuyển được họ, hãy trả cho họ bất cứ giá nào để giữ họ ở lại, vì giá trị họ đóng góp cao hơn rất nhiều chi phí giữ họ lại.

Trên thực tế, các công ty thành công nhất là những tổ chức liên tục tuyển được người đóng góp nhiều hơn phí tổn giữ họ ở lại. Vì mỗi người mới đó thực sự mang lại lợi nhuận ròng cho công ty. Đó là lý do tại sao các công ty có 100.000 nhân viên kiếm được hàng trăm triệu và hàng tỷ đô la mỗi năm, bởi mọi nhân viên thực sự đóng góp nhiều hơn chi phí dành cho họ.

Đó chính là bí quyết. Khi một người nói “Tôi muốn nhiều tiền hơn”, sự thực là họ sẽ không kiếm được nhiều tiền hơn. Trong một buổi tọa đàm, khi tôi nói mọi người nên đặt mục tiêu tăng gấp đôi thu nhập của mình, một chàng trai đến gặp tôi lúc nghỉ giải lao, với vẻ rất trịch thượng, kiêu ngạo, rồi nói, “Đây có lẽ là bài nói chuyện

truyền cảm hứng xuất sắc, nhưng ở công ty tôi, chẳng có cơ may nào khiến họ trả cho tôi gấp đôi cả. Vì vậy, những gì anh nói thật phi thực tế, và anh nên nói rõ hơn với khán giả rằng nó hơi cường điệu."

Tôi đáp, "OK, để tôi hỏi anh một câu nhé. Có ai trong công ty anh kiếm được gấp đôi anh không?" Anh ấy trả lời, "À, vâng, dĩ nhiên là có." "Có ai kiếm được gấp 3, gấp 4 hay gấp 5 anh không?" "Chà, có chứ, những người cấp cao, các quản lý hàng đầu."

"Vậy thì," tôi nói tiếp, "chúng ta có thể kết luận chắc chắn rằng công ty của anh rất sẵn lòng trả cho người khác gấp 3, gấp 4 hay gấp 5 lần anh. Họ lại không sẵn lòng trả cho anh số tiền như vậy. Tại sao?" Anh ấy choáng váng, như thể tôi vừa tát vào mặt anh. Rồi anh ấy trả lời, "Có thể vì tôi làm việc không năng suất cho lắm." Tôi bảo, "Thế đấy. Đó là lỗi của anh. Chính anh là lý do tại sao anh không được trả nhiều hơn." Anh ta rời đi và lắc đầu buồn bã.

Tôi gọi tình trạng này là tiền thưởng sinh tồn: "Sếp ơi, tôi đã sống sót qua năm vừa rồi, nên tôi có quyền được tăng lương." Không, anh chỉ được quyền tăng lương khi anh tạo ra nhiều giá trị hơn. Đóng góp của anh cho phần giá trị gia tăng đó sẽ quyết định khoản tăng thu nhập của anh. Không tăng giá trị, không tăng tiền lương.

DAN: Một trong những lời phàn nàn phổ biến nhất trong công việc là nhiều người cảm thấy họ không được trả lương xứng đáng với những gì họ cống hiến. Họ thấy rằng chính sách công ty, tình trạng thiên vị, v.v… ngăn cản họ kiếm được mức lương tương xứng với giá trị mà họ đang tạo ra. Vậy, Brian ơi, trong trường hợp này, anh khuyên họ nên làm gì?

BRIAN: Lại là vấn nạn không công vẫn đòi thụ lộc – mọi người nghĩ họ có quyền nhận được nhiều tiền hơn, dù họ không làm thêm gì để đạt được điều đó.

Vào những năm 1950, 50% lực lượng lao động đã được tổ chức thành công đoàn. Quan điểm của công đoàn, loại quan điểm vẫn còn tồn tại ở nhiều giáo viên và ban ngành chính phủ, là anh sẽ

được tăng lương nếu anh còn sống. Vì thế, anh có khái niệm gọi là mức độ thâm niên. Anh được quyền nhận lương cao hơn. Những ai làm việc lâu hơn sẽ nhận được lương cao hơn. Người trẻ hơn nhận được lương thấp hơn, ngay cả khi họ làm việc chăm chỉ hơn và có năng lực hơn.

Điều này dẫn đến tư tưởng sai lệch là anh phải được trả nhiều hơn dựa theo số năm làm việc của anh. Đây là tư tưởng của những người muốn nhiều hơn mà không chịu bỏ thêm công sức, những người cho rằng họ phải được trả nhiều hơn mà không cần làm việc năng suất hơn hay tạo ra nhiều giá trị hơn. Trong khi đó, trên thực tế, ở mọi công ty nơi người lao động được trả mức lương cực kỳ tốt, ngay cả khi họ vào sau anh, họ đóng góp ngày càng nhiều giá trị.

Vì vậy, vấn đề là, anh có đang đóng góp nhiều giá trị hơn so với tuần trước, tháng trước, và năm trước không? Anh có đang thu được nhiều thành tựu mà mọi người trân trọng và sẵn sàng chi trả không? Anh có đang đóng góp nhiều giá trị hơn, mà khi kết hợp với giá trị mà những người khác tạo ra, công ty của anh sẽ bán được thêm nhiều sản phẩm và dịch vụ, tạo ra nhiều doanh thu và lợi nhuận hơn không? Nếu anh không làm được như thế, anh sẽ không thể kiếm thêm mức thu nhập gia tăng tự động.

Cái thời mà tiền lương tự động tăng đã trôi qua gần 20 năm rồi, thế mà vẫn có những người tụ tập bên bàn nước, lãng phí thời gian, tán gẫu với bạn bè, sao nhãng hàng giờ, và phàn nàn rằng họ không được trả nhiều tiền hơn.

Vì vậy, nếu anh muốn được trả nhiều hơn, nguyên tắc rất đơn giản. Hãy bắt đầu làm việc sớm hơn một chút. Làm việc chăm chỉ hơn một chút. Ở lại muộn hơn một chút. Tôi thường bảo mọi người rằng bí quyết để thành công là làm việc toàn bộ thời gian làm việc. Đây luôn là bí quyết để vươn tới thành công, là sự thật xuyên suốt chiều dài lịch sử nhân loại, đặc biệt trong 200 năm qua. Khi anh đi làm, hãy làm việc, hãy toàn tâm toàn ý với công việc anh đang làm.

Đôi khi, tôi sẽ đặt câu hỏi sau đây. Hãy tưởng tượng anh nhận được công việc lắc khoai tây chiên, lương tính theo giờ ít ỏi, tại McDonald's. Nhiều người bắt đầu sự nghiệp bằng một công việc tại McDonald's, bởi vì nơi đó dạy cho họ cách làm việc, đến đúng giờ, phối hợp với mọi người, tuân thủ nội quy, làm tốt nhiệm vụ, dọn dẹp chỗ mình làm, v.v... Đây là nơi đào tạo rất tốt. Vì vậy, anh nhận việc tại McDonald's. Anh có nhàn tản bước vào McDonald's sau khi ca làm việc của anh đã bắt đầu được 15-20 phút, một tay cầm cốc Starbucks, một tay cầm điện thoại, lướt Facebook, vui vẻ với bạn bè rồi "chém gió" về việc anh làm tối qua và chương trình TV anh xem, rồi mất thêm nửa giờ nhâm nhi cà phê và một giờ nữa để ăn trưa cùng hàng đống việc tương tự, hay không?

Anh có làm thế khi anh làm việc cho McDonald's, với mức lương theo giờ ít ỏi, hay không? Tuyệt đối không. Anh phải đến đúng giờ và bắt tay vào làm việc. Nếu không, anh sẽ mất việc. Sau đó, anh làm việc, anh được nghỉ giải lao uống cà phê 10 phút buổi sáng, 10 phút buổi chiều, và 30 phút ăn trưa, còn lại anh phải thực sự làm việc trong toàn bộ ca làm việc của mình, từ 8 giờ sáng đến 5 giờ chiều.

Mọi người đều biết thế; anh phải làm như vậy với công việc lương tính theo giờ ít ỏi. Vậy thì, nếu anh là một người được trả lương cao hơn và làm việc trong môi trường công sở thì có quan trọng hơn không? Anh sẽ nhận được mức lương cao hơn rất nhiều so với mức lương theo giờ ít ỏi kia. Sẽ như thế nào nếu anh đi làm, mang theo cốc Starbucks, tới công ty trễ, "chém gió" với đồng nghiệp, đi chơi loanh quanh, đọc tờ báo, kiểm tra email, và chẳng làm chút việc nào?

Các độc giả có lẽ sẽ khá choáng váng, bởi họ thấy một phần hình ảnh của mình trong đó. Họ sẽ nói, "Tôi không thể vượt qua trót lọt khi làm việc tại McDonald's, nhưng tôi vẫn thực hiện trót lọt với công việc hiện tại, và tôi tự hỏi tại sao tôi không bao giờ hoàn thành công việc của mình. Tôi tự hỏi tại sao tôi không được tăng lương suốt ba năm qua. Tôi tự hỏi tại sao sự nghiệp của tôi không phát triển." Đều bởi vì anh không thực sự làm việc.

DAN: Rất đúng. Tôi không tưởng tượng nổi người ta sẽ không bị sa thải khi ngày nào cũng đi muộn 15 phút. Thật sự thế, nhưng chúng ta thường nghĩ giới văn phòng thì khác.

Hãy thảo luận góc độ khoa học về cách tạo thu nhập cho chủ doanh nghiệp. Đây là một vấn đề nghiêm trọng, vì nhiều công ty khởi nghiệp mà vận hành chẳng mấy thành công, và sống lay lắt suốt vài năm vì dòng tiền mặt thấp.

Chủ doanh nghiệp mới nên kỳ vọng gì trong việc tạo ra thu nhập vào một hoặc hai năm đầu hoạt động? Anh có khuyến khích các doanh nhân tiềm năng chỉ nên khởi nghiệp khi tích trữ được một hoặc hai năm thu nhập gửi ngân hàng không? Tại sao có hoặc tại sao không?

BRIAN: Hai câu hỏi này liên quan đến dòng tiền và tiền dự trữ trong ngân hàng. Mọi thứ đều phụ thuộc vào việc bán hàng. IBM đã gặp khó khăn nghiêm trọng về kinh tế giữa những năm 1989 và những năm 1991. Giá cổ phiếu của công ty giảm 80%. Họ phải thảo luận về việc đóng cửa công ty.

Đây là một vấn đề nghiêm trọng, vì vào những năm 1980, IBM là công ty đáng ngưỡng mộ nhất trên thế giới. Lợi nhuận cao, lãnh đạo tài ba, công nghệ xuất sắc, dịch vụ khách hàng tuyệt vời, nổi danh trên tất cả các tạp chí tiếng tăm – Fortune, Forbes, Business Week. Thế mà, chỉ 2-3 năm sau, nó đã ngã một cú đau điếng.

Công ty sa thải chủ tịch đương thời, và đề bạt Lou Gerstner – người không biết gì về máy tính – lên làm tân chủ tịch. Ông ấy tuyên bố rằng, “Tôi dù không biết bật máy tính thế nào, nhưng hiểu rõ chuyện kinh doanh.” Ông đã bắt đầu sự nghiệp của mình với McKinsey & Company, một trong những công ty tư vấn quản trị tốt nhất và lớn nhất thế giới. Nếu nhận được nhiệm vụ, họ sẽ ngồi lại với nhau và thảo luận. Họ tìm ra vấn đề và cả giải pháp cho vấn đề. Họ luôn tìm ra giải pháp hữu hiệu, đó là lý do tại sao họ được trả nhiều tiền đến vậy.

Sau sáu tháng và khoảng 3 triệu đô phí tư vấn, họ đã ngồi lại với những quản lý cấp cao tại IBM và nói, "Chúng tôi đã tìm ra vấn đề của các bạn. Doanh số bán hàng quá thấp." Toàn bộ nhóm quản lý đều đảo mắt và đáp, "Chúng tôi biết chứ. Đó là lý do tại sao giá cổ phiếu của chúng tôi sụt giảm – doanh thu thấp, lợi nhuận thấp."

Họ lại hỏi giải pháp cho vấn đề doanh số thấp. Các chuyên gia tư vấn đáp, "Đó là doanh thu cao." Đáp án này rất thú vị, vì Dun & Bradstreet đã nghiên cứu trường hợp hàng chục ngàn công ty bị phá sản trong nhiều năm qua, và thấy rằng anh có thể tạm bỏ qua những biện giải – về công nghệ, vốn hóa, năng lực cạnh tranh – thì tất cả đều do doanh thu thấp. IBM đã đề nghị McKinsey & Company đưa ra giải pháp. Giải pháp rất đơn giản, họ nói, "Chúng tôi đã quan sát cách sử dụng thời gian của nhân viên và cách quản lý kinh doanh của các bạn, và thấy rằng, với cơ chế quản lý như trước đây, họ gần như chỉ làm việc như một kế toán viên." Vì ban quản trị trước đây là kế toán viên, nên họ lúc nào cũng nghĩ rằng kế toán là chức năng quan trọng nhất trong kinh doanh.

Hệ quả là, thay vì ra ngoài và gọi điện cho khách hàng, nhân viên bán hàng lại dành 75% thời gian của họ vào việc điền biểu mẫu. Nếu gọi một cuộc điện thoại, họ sẽ phải điền mẫu đơn bán hàng dài năm trang. Rồi quản lý bán hàng phải dành toàn bộ thời gian của họ để xem xét các mẫu đơn của nhân viên bán hàng, và không một ai nói chuyện với khách hàng.

Các chuyên gia tư vấn lại nói, "Đề nghị của chúng tôi là thay đổi cách sử dụng thời gian. Mọi người nên dành không quá 25% thời gian cho việc văn phòng, và hơn 75% thời gian để gặp gỡ khách hàng. Còn các quản lý bán hàng hãy dành 75% thời gian để nói chuyện với khách hàng, chứ không phải cho nhân viên bán hàng." Thế là, họ bắt đầu quy tắc 75%.

Tất cả ra ngoài gặp gỡ và nói chuyện với khách hàng, và toàn bộ tình hình công ty xoay chuyển. Chỉ trong một năm, từ cảnh lỗ tới 1,5 tỷ đô la, công ty đã thu về lợi nhuận 1,6 tỷ đô. Giá cổ phiếu tăng. Ngày nay, cổ phiếu IBM vẫn là một trong những cổ phiếu tốt nhất trên thế giới.

Quy tắc 75% hiện nay được nhiều tập đoàn lớn trên thế giới ứng dụng, sau sự thay đổi kỳ diệu của IBM. Rất đơn giản, hãy yêu cầu đội ngũ bán hàng dành 75% quỹ thời gian vào hoạt động bán hàng. Nếu là doanh nghiệp nhỏ, hãy yêu cầu chủ doanh nghiệp dành 75% quỹ thời gian để tương tác với khách hàng.

Tôi muốn nhấn mạnh rằng, việc doanh số bán hàng thấp dẫn đến các vấn đề rắc rối trong kinh doanh, và doanh số bán hàng cao sẽ đưa tới thành công trong kinh doanh.

Về vấn đề anh nên để dành ra bao nhiêu, dự trữ bao nhiêu, và sử dụng bao nhiêu tiền, thì câu trả lời luôn là: Anh có thể bán được bao nhiêu? Gần đây, trong một nghiên cứu về các chủ doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ, các nhà phân tích hỏi họ về tầm quan trọng của hoạt động kinh doanh và marketing, thế hệ khách hàng mới, đối với việc kinh doanh của họ.

Tất cả đều trả lời rằng, "Ồ, quan trọng nhất trong tất cả, đó là bán hàng và marketing. Nó như máu và Ôxy nuôi dưỡng bộ não. Chúng tôi sẽ chết nếu thiếu nó." "Vậy anh dành bao nhiêu thời gian, với vai trò chủ doanh nghiệp và người ra quyết sách cấp cao, cho hoạt động bán hàng và marketing?" "Mọi lúc, cả ngày. Đó là tất cả những gì tôi nghĩ đến vào buổi sáng, trưa, chiều, tối."

Các nhà phân tích hỏi tiếp, "Chúng tôi đến cùng chuyên viên đo lường hoạt động theo thời gian và quan sát, với sổ ghi chép và đồng hồ bấm giờ, để xem cách các anh sử dụng thời gian hằng ngày, hằng tuần như thế nào được không?" "Ồ, đương nhiên rồi, không vấn đề gì."

Rồi các chuyên viên phân tích đến, và sau một tháng, họ đưa ra kết quả: Chủ doanh nghiệp thường dành 11% thời gian của mình cho hoạt động bán hàng và marketing. Mọi hoạt động khác bao gồm kiểm tra email, truyền thông xã hội, tán gẫu với nhân viên, ăn trưa, gặp ban quản trị, và tương tự vậy.

Đó là lý do tại sao họ vẫn vật lộn với khó khăn.

Nếu bản thân anh dành 11% thời gian cho hoạt động bán hàng, thì nhân viên dưới quyền anh sẽ có xu hướng dành ít thời gian vào hoạt động bán hàng hơn, bởi vì anh trở thành tiêu chuẩn của công ty, và mọi người noi theo anh.

Tôi đưa ra lời khuyên này với rất nhiều người. Họ trở lại, và kinh ngạc trước sự thay đổi. Doanh nghiệp của họ, vốn đang vật vã, đột nhiên chuyển mình thành doanh nghiệp có doanh thu cao và lợi nhuận cao, bởi họ bắt đầu dành cả ngày để bán sản phẩm. Tôi nói, "Các anh xử lý công việc giấy tờ vào lúc nào, có phải trước 8 giờ sáng và sau 6 giờ tối không?" Quy tắc là, không giải quyết việc hành chính khi có thể gặp được khách hàng. Khi có thể gặp được khách hàng, tất cả những gì anh cần làm là tìm gặp họ.

Còn lý do chính khiến nhiều công ty thất bại là gì? Một là họ không tích cực bán hàng. Luôn luôn có cách biện hộ, hoặc họ bảo họ phải cố gắng chạy quảng cáo, cả ngoại tuyến lẫn trực tuyến, không gian mạng có tới 36 triệu người đang chạy quảng cáo trực tuyến để bán hàng. Họ nghĩ, "Tôi chỉ cần đăng vài quảng cáo lên Internet, rồi tôi sẽ kiếm được khối tiền." Không, trong hầu hết các trường hợp, anh sẽ cần phải tương tác trực tiếp với khách hàng.

Người ta không mua sản phẩm và dịch vụ. Họ mua con người, các cá nhân buôn bán chính mình, và người ta mua hàng vì quý mến và tin tưởng các cá nhân đó hơn những người cung cấp sản phẩm hay dịch vụ tương tự khác. Vì vậy, anh phải tập trung vào điều này.

Lý do thứ hai khiến các công ty thất bại là do không ai muốn mua sản phẩm của công ty. Tạp chí Forbes vừa hoàn thành một nghiên cứu và phát hiện ra rằng 80-90% thất bại trong kinh doanh xảy ra đều vì không ai muốn mua sản phẩm ngay từ lần đầu tiên. Nhân viên bán sản phẩm lại cho rằng đó là một sản phẩm tốt. Họ còn nghĩ rằng mọi người nên mua nó. Nhiều khi, chính họ còn không sử dụng sản phẩm, chẳng ai trong công ty sử dụng, mà họ vẫn nghĩ sản phẩm tốt với mọi người.

Tôi thường hỏi, bao nhiêu người trong công ty anh chỉ sử dụng sản phẩm của công ty? Thật đáng kinh ngạc – có tới 50-70% nhân viên

công ty sử dụng sản phẩm của đối thủ cạnh tranh. Họ không sử dụng sản phẩm mà họ bán. Và kết quả là, khi họ chào hàng, họ không thể hiện được tâm huyết.

Nếu anh sử dụng sản phẩm nào đó và anh nghĩ sản phẩm đó thật tuyệt vời, anh sẽ có thể nói về nó với niềm tin và lòng nhiệt tình; nếu không, anh chẳng thể làm được như vậy.

Rốt cuộc, lý do chính vẫn là hoạt động bán hàng yếu kém, và lý do thứ hai là mọi người không muốn sản phẩm hay dịch vụ của công ty, và họ sẽ mau chóng thể hiện điều đó với anh.

Trong nền kinh tế, chúng ta nói mọi khách hàng đều có 3 sự lựa chọn. Họ có thể mua sản phẩm của anh. Họ có thể mua sản phẩm của đối thủ cạnh tranh với anh. Hoặc họ không mua gì cả. Và điều anh cần làm là tương tác trực tiếp với khách hàng.

DAN: Brian ơi, có nghiên cứu nào cho biết tỷ lệ phần trăm cụ thể mà chủ sở hữu nên nhận được từ công ty như mức lương lao động không? Các doanh nhân nên kỳ vọng mức thu nhập bao nhiêu?

BRIAN: Không có đáp án chính xác cho câu hỏi này. Nó còn phụ thuộc vào mức độ thành công của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp đang tạo ra mức lợi nhuận cao, anh có thể nhận thêm thu nhập; nếu không, anh chẳng thể lấy gì.

Khi mới khởi nghiệp, tôi không có lương trong vòng 2 năm đầu tiên. Tất cả những gì tôi đã làm được là tạo nguồn thu đủ để duy trì doanh nghiệp, như tôi đã kể từ trước, tôi phải bán nhà và xe, vay mượn tất cả những người quen biết. Rồi tôi chuyển công ty từ Canada sang Hoa Kỳ, và làm lại từ đầu, tuyển đội ngũ nhân sự 20 người.

Một lần nữa, tôi không thể thu được bất kỳ một khoản tiền lương nào suốt 2 năm. Tôi phải kiếm thu nhập từ nhiều nguồn khác như phí bản quyền, viết sách, chương trình phát thanh, và đủ thứ khác. Tôi còn phải vay mượn để duy trì kinh doanh, cho đến khi bắt đầu thu được lợi nhuận.

Việc anh không nhận được lương từ chính doanh nghiệp của mình là rất đỗi bình thường và phổ biến. Về cơ bản, trong vài năm đầu khởi nghiệp, anh sẽ phải đấu tranh với rất nhiều khó khăn. Nhưng để tôi kể cho anh một điều rất thú vị. Tạp chí Inc. nghiên cứu 500 công ty có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất mỗi năm, và trong bài đánh giá mới nhất, họ đã quan sát các nhà sáng lập của những công ty này.

Công ty phát triển nhanh nhất trong số đó tăng trưởng 4.200 lần trong vòng 3 năm. Tức là 42.000%. Nhiều công ty tăng trưởng 50-100 lần, thật ấn tượng. Hầu hết các công ty đã cảm thấy hạnh phúc nếu tăng trưởng từ 10-20%.

Nhóm nghiên cứu phát hiện ra hai điểm chung của những người sáng lập các công ty phát triển mạnh mẽ này. Thứ nhất, tất cả họ mở công ty vì họ yêu thích sản phẩm và thực sự phấn khích khi dùng sản phẩm cho bản thân và gia đình họ. Thứ hai, họ tìm ra những người khác cũng yêu thích sản phẩm như họ.

Công ty tăng trưởng với tốc độ 42.000% đã phát triển một chương trình giáo dục sớm cho trẻ em tiểu học, kết hợp với một chiếc iPad, từ đó giúp lũ trẻ đạt điểm tối đa; đây thực sự là một ý tưởng tuyệt vời. Các bậc phụ huynh khác trên khắp nước Mỹ đều thốt lên rằng, “Tôi cũng muốn như thế. Tôi muốn các con tôi học lớp 1, lớp 2, và lớp 3 với thật nhiều điểm tuyệt đối. Như thế, chúng sẽ sẵn sàng cho cuộc sống. Chúng cũng hy vọng giành được nhiều điểm tuyệt đối mà.” Các bậc cha mẹ ráo riết tìm đến công ty vì sản phẩm đó. Kết quả là, công ty tăng trưởng tới 42.000%, và họ mở công ty vì họ thực muốn giúp lũ trẻ.

Vì vậy, khi mọi người chia sẻ, “Tôi muốn khởi nghiệp”; tôi sẽ trả lời, “Hãy chắc chắn rằng, anh sẽ cung cấp một sản phẩm hay dịch vụ mà anh cũng muốn cho chính mình, cho gia đình của mình, cho mẹ anh, cha anh, và những người bạn tốt nhất của anh, vì anh tin rằng nó tốt đến mức sẽ thực sự tạo nên sự khác biệt trong cuộc sống của họ.”

Đó là điểm khởi đầu. Điều này không có nghĩa là anh sẽ thành công, nhưng nếu thiếu nó, theo nhiều nghiên cứu, rất có thể anh sẽ không bao giờ đặt hết tâm huyết vào việc kinh doanh. Anh có khi sẽ chơi gôn vào thứ Sáu, nghỉ ngơi thư giãn, chém gió với bạn bè, tận dụng mọi thứ anh có thể xin được, mượn được, và bòn rút cho đến khi công ty bị phá sản.

Đây là 2 lý do chính khiến các công ty bị phá sản trong những năm đầu tiên, bởi không ai muốn mua sản phẩm, và bởi họ không tích cực bán nó.

DAN: Brian ơi, cuối cùng, đối với các nhà đầu tư, chiến lược tốt nhất mà anh biết để tạo ra dòng thu nhập ổn định và vững mạnh từ các khoản đầu tư là gì?

BRIAN: Điều quan trọng nhất mà anh cần hiểu là, khi mua một khoản đầu tư, anh đang chơi một canh bạc với kiến thức và kinh nghiệm của người bán nó. Anh đang tin rằng nó sẽ tăng giá trị. Người bán thì không cho là vậy, hoặc tệ hơn, họ nghĩ rằng nó sẽ giảm xuống. Đó là lý do tại sao giao dịch chứng khoán đều là trò chơi được mất. Người bán tin rằng nó đã đạt giá trị tối đa, còn người mua lại hy vọng nó sẽ tăng giá trị.

Trong lĩnh vực bất động sản, loại bất động sản tạo thu nhập ổn định và bất động sản thương mại là một trong những nền tảng tài chính tốt nhất. Nhưng bất động sản thương mại không phải lúc nào cũng chắc chắn thành công.

Tôi có hai người bạn là chuyên gia về bất động sản thương mại toàn thời gian, với 10 và 20 năm kinh nghiệm. Họ phát triển, sở hữu và điều hành các tòa nhà văn phòng thương mại, các tòa nhà công nghiệp, khách sạn, v.v… trị giá hàng triệu đô la. Cả hai đều phá sản khi thị trường lao dốc, vì họ có khoản vay thế chấp.

Khoản vay thế chấp của họ phụ thuộc vào khoản cho đối tác thuê dài hạn, nhưng khách hàng phá sản vì nền kinh tế đi xuống. Họ không đủ tiền trang trải cho tòa nhà. Ngân hàng và các công ty thế chấp đã lấy lại bất động sản đó, và cả hai đều phá sản. Họ phải bán

nhà và mọi thứ. Họ phải chuyển tới căn hộ cho thuê cùng gia đình và phải lang thang kiếm sống trên phố, dù từng là những triệu triệu phú.

Do đó, anh nên hiểu rằng luôn có người phá sản trong lĩnh vực bất động sản thương mại. Anh chắc cũng biết, hiện có tới 30% trung tâm thương mại ở Mỹ rơi vào tình trạng phá sản, hoặc sắp phá sản, vì việc mua bán trực tuyến nay đã trở nên quá dễ dàng. Anh không còn cần phải lái xe dọc thành phố, kiếm chỗ đậu, đến cửa hàng, để rồi phát hiện ra họ không có đồ phù hợp với kích thước, màu sắc anh thích, hoặc thứ mà anh đang tìm kiếm. Hiện nay, anh chỉ cần lên mạng, nhấp chuột vài lần, là có thể nhận được kích thước, hình dạng, màu sắc chính xác với mức giá chiết khấu và giao đến tận cửa nhà anh vào hôm sau.

Hiện nay, 30% trung tâm mua sắm bị phá sản và được chuyển thành khu vui chơi bowling, phòng tập thể hình, hay nơi hoạt động dịch vụ công cộng; các kệ giá và sản phẩm trong cửa hàng đã được thay thế bằng những bàn đăng ký.

Khoản đầu tư tốt nhất là thứ mang lại cho anh dòng tiền ổn định, nhất quán và luôn dương.

Trong một số khoản đầu tư mà tôi đã tham gia, người ta thực sự bán cho anh một khoản đầu tư không tạo ra dòng tiền. Anh mua nó ở mức giá hòa vốn. Nó chẳng kiếm được cho anh gì cả. Anh còn phải trả tiền. Anh phải thanh toán khoản vay thế chấp. Tất cả những gì anh làm là hòa vốn, vì tài sản đó chỉ tạo ra đủ tiền để trả khoản vay thế chấp.

Tại sao? Vì năm sau, anh có thể nâng tiền thuê nhà lên một chút, và năm sau nữa, anh có thể nâng thêm một chút nữa, như trong ví dụ về căn hộ của tôi. Tôi đã thực sự mua tài sản bất động sản tiêu tốn của tôi tiền dịch vụ hằng tháng; nhưng, tôi đã có người đồng ý thuê, và tôi chỉ việc tăng tiền thuê lên dần dần.

Vì vậy, ngày nay, tôi tiếp tục tham gia vào các khoản đầu tư trị giá hàng triệu đô la, nơi mà nhìn qua có vẻ chỉ hòa vốn, nhưng lại là dự

án tốt, dự án thuộc lĩnh vực đang phát triển, và đáng tin cậy. Nếu anh duy trì khoản đầu tư này, thì sau 1-2 năm đầu, anh sẽ kiếm được một khoản lợi nhuận nhỏ vào năm thứ ba hoặc thứ tư. Đôi khi, phải mất khoảng 7 năm mới thực thu được dòng tiền có thể bù đắp lại những năm khó khăn. Điều này rất phổ biến trong lĩnh vực bất động sản thương mại.

DAN: Brian ơi, hãy tóm tắt những điểm then chốt trong nguyên tắc về thu nhập và việc lĩnh nhận thu nhập với vai trò nhà đầu tư hoặc nhân viên đi.

BRIAN: Trước tiên, tạo nguồn thu nhập luôn chứa đựng nhiều rủi ro, bởi vì ai cũng muốn có thu nhập. Ai cũng muốn thu nhập cao. Ai cũng muốn thu nhập ổn định. Một người bạn tốt của tôi đã nói tại một lớp MBA, 3 yếu tố mà anh sẽ phải đối phó trong suốt sự nghiệp của mình và quyết định mọi thứ xảy đến với anh là cạnh tranh, cạnh tranh và cạnh tranh.

Ai cũng muốn có cuộc sống viên mãn. Ai cũng muốn có khoản thu nhập tốt. Ai cũng muốn có dòng tiền ổn định. Ai cũng muốn có lợi nhuận và lối sống khá giả. Nên mọi thứ mà anh làm, luôn có hàng trăm nghìn, hàng triệu người cạnh tranh với anh để giành một phần tương tự trong dòng tiền mặt hữu hạn.

Đó là lý do tại sao, như Warren Buffett nói, khoản đầu tư tốt nhất mà anh có thể thực hiện là đầu tư vào các quỹ chỉ số. Như tôi từng nói, Buffett dành 80% thời gian để nghiên cứu các khoản đầu tư.

Carlos Slim, một trong những người giàu nhất thế giới, dành 80% thời gian để nghiên cứu các khoản đầu tư của mình. Đó là những người mà anh phải đương đầu. Thật vậy, anh đang đối đầu với những nhân tài với hàng thập niên kinh nghiệm, những người có kiến thức rất uyên bác và quen biết với những người thông minh nhất trên thế giới; ấy thế mà, 25-30% thời gian, họ vẫn mắc sai lầm.

Do đó, điều tốt nhất trong tất cả, nếu anh dự định đầu tư, là đầu tư với các chuyên gia, những người dày dặn kinh nghiệm và thành tích đầu tư đã được kiểm chứng, những người cùng chịu rủi ro đầu tư

giống như anh. Khoản đầu tư tốt nhất mà tôi đã từng thực hiện là phối hợp với những người cùng chung lợi ích với tôi, những người chẳng có gì nếu tôi không kiếm được tiền. Chúng tôi kiếm được khoản lợi nhuận với cùng tốc độ và tỷ lệ. Đó là những khoản đầu tư tuyệt nhất.

6DỰNG XÂY SỰ THỊNH VƯỢNG

Trong phần “Nhầm tưởng hoang đường về tiền bạc”, chúng ta đã thảo luận về việc đa số người giàu không dồn sự chú ý vào chuyện kiếm tiền; mà họ tập trung dựng xây sự thịnh vượng. Đây là một điểm khác biệt lớn, bởi vì khi coi tiền bạc như một môn khoa học, chúng ta sẽ tự nhiên thấy rằng tiền là một thứ cần có nhưng chỉ là phương tiện trao đổi giá trị, một sản phẩm phụ của các hoạt động hiệu quả. Trong chương này, Brian sẽ làm rõ sự khác biệt này. Anh ấy sẽ thảo luận về cách thức các doanh nhân, nhà phát minh, tác giả và những chuyên gia sáng tạo khác trở thành người được trả lương cao nhất hành tinh nhờ sự sáng tạo và sự đổi mới như thế nào.

DAN: Trong chương này, chúng ta sẽ nghiên cứu sâu hơn về ngành khoa học tiền bạc. Chúng ta có thể gọi nó là cấp độ dành cho nhóm tốt nghiệp. Các chương trước đó đã đề cập đến những ý tưởng, nếu được áp dụng, sẽ mở đường cho sự bảo đảm tài chính và cuộc đời tự do tài chính. Nhưng nếu mong muốn sự thịnh vương to lớn hơn, mà báo chí thường gọi là nhóm 1% giàu có nhất thế giới, anh phải nghĩ lớn hơn bằng cách tăng thêm hoặc tạo dựng giá trị mới. Chúng ta hãy nói về sự khác biệt giữa tư duy cạnh tranh, cùng suy nghĩ rằng anh phải cạnh tranh với người khác để đạt được thành công, và tư duy sáng tạo, cùng suy nghĩ rằng anh phải tạo ra thêm giá trị và những hạng mục hoàn toàn mới. Thêm vào đó, anh hãy giải thích tại sao mà, tư duy sáng tạo lại tạo ra thu nhập tốt hơn và an toàn hơn rất nhiều.

BRIAN: Cả tư duy cạnh tranh lẫn tư duy sáng tạo đều rất quan trọng. Như tôi đã nói trước đó, chúng ta sống trong một thế giới rất sáng tạo, nơi mọi người đều muốn có mức sống tốt hơn. Điều này giải thích tất cả những gì đang diễn ra ở Hoa Kỳ và Canada, ở Trung Quốc, Đài Loan, Việt Nam và Indonesia – những nước đang sản xuất hàng hóa với chi phí thấp hơn nhiều so với chúng ta. Đây

là bởi họ đang nhân danh khách hàng Mỹ, những người muốn trả ít nhất nhưng phải hưởng nhiều lợi ích nhất.

IBM từng là gã khổng lồ trên thế giới trong lĩnh vực máy tính cá nhân (PC). Họ đặt ra mục tiêu sở hữu 50% thị phần trong 5 năm; họ đạt được mục tiêu chỉ trong 2 năm. Ngày nay, IBM đã bán 100% mảng kinh doanh máy tính của mình cho Lenovo ở Trung Quốc, và Trung Quốc sản xuất toàn bộ PC thương hiệu IBM, cùng với PC cho phần còn lại của thế giới, bởi vì họ có thể làm ra PC chất lượng cao với mức giá thấp hơn nhiều so với chúng ta. Cạnh tranh, cạnh tranh và cạnh tranh – vòng lặp không hồi kết.

Một số người lọt vào nhóm 1% giàu có nhất trên thế giới, hoặc 0,01%, thậm chí là 0,001%, nhưng tỷ lệ này rất hiếm – 99 người mới có 1 người – vì cần rất nhiều yếu tố kết hợp với nhau. Hầu hết mọi người đều không giàu nhanh, và giàu có nhờ bắt đầu kinh doanh một sản phẩm duy nhất. Tôi đã nghiên cứu vấn đề này nhiều năm. Anh bắt đầu từ một sản phẩm, và khiến sản phẩm đó trở nên thành công. Đó là một loạt các giai đoạn mà anh cần phải trải qua.

Giả sử, anh muốn mở doanh nghiệp, muốn thành công về mặt tài chính, và cuối cùng, muốn giàu có rồi nghỉ hưu. Mong muốn này rất tốt, hợp lý và thật sự khả thi. Điều đầu tiên anh cần làm là tự hỏi, sản phẩm của tôi sẽ là gì? Hãy xác định rõ sản phẩm của mình về giá trị truyền tải. Giá trị truyền tải là điểm khác biệt mà sản phẩm của anh tạo ra cho cuộc sống của khách hàng?

Hai yếu tố then chốt để thành công trong kinh doanh, theo Jim Collins, tác giả cuốn Good to Great (tựa Việt: Từ Tốt đến Vĩ Đại) là trước tiên, anh phải có một sản phẩm hoặc dịch vụ có giá trị quan trọng đối với khách hàng. Nó phải tạo ra sự khác biệt, phải có ý nghĩa gì đó, phải là thứ khiến mọi người cần, muốn và quan tâm. Nếu sản phẩm của anh không mấy quan trọng đối với khách hàng, cách duy nhất anh có thể bán nó là dựa vào quảng cáo thông minh và chương trình giảm giá. Nhưng nếu sản phẩm của anh thực sự quan trọng đối với mọi người, anh có thể chào mức giá bán cao hơn, và mọi người sẽ trả nhiều hơn.

Yếu tố thứ hai là, nó phải khác biệt và vượt trội. Nó phải cho thấy rõ ràng rằng, mọi người sẽ ưa thích nó hơn những sản phẩm tương tự hiện có trên thị trường. Chiếc iPhone của Apple là một ví dụ hoàn hảo. Khi iPhone ra mắt, các sản phẩm đang dẫn đầu thị trường là Blackberry, với 49% thị phần toàn cầu, và Nokia, với 49% thị phần điện thoại di động toàn cầu. Hai hãng này đều coi iPhone chỉ như món đồ chơi.

Nhưng Apple nhận ra rằng nếu anh có thể kết hợp tất cả những hoạt động khác nhau mà mọi người muốn – bao gồm gửi hình ảnh, tin nhắn, thanh toán trực tuyến, sử dụng các ứng dụng và những thứ tương tự, kèm theo chức năng chụp ảnh và ghi âm – anh có thể tạo ra một thứ mà chưa ai từng tạo ra. Những gã khổng lồ của ngành công nghiệp, Blackberry và Nokia, coi nó như món đồ chơi, nói nó chỉ phù hợp với tầng lớp thanh thiếu niên, không ai thực lòng muốn nó; và luôn có thị trường tiêu thụ dành cho một chiếc điện thoại kiểu cũ, tốt và bền. Năm năm sau, họ phá sản.

Tôi hỏi khán giả của mình rằng, “Hãy nói về một số thứ đóng vai trò quan trọng nhé. Có bao giờ bạn lái xe qua vài khu phố hoặc đi được nửa đường đến nơi làm việc, và nhận ra mình quên điện thoại ở nhà chưa?” Và tôi hỏi 1.000 người, tất cả đều gật đầu. Tôi nói tiếp, “Vậy các bạn làm gì?” Mọi người đều trả lời, “Quay về nhà.” Đó chính là thứ đóng vai trò quan trọng trong cuộc sống của mọi người. Nó quan trọng đến nỗi nếu anh quên nó, anh sẽ quay về lấy.

Anh phải có một sản phẩm có ý nghĩa, một sản phẩm tạo nên sự khác biệt trong cuộc sống của mọi người. Giá trị truyền tải luôn kéo theo những câu hỏi như, sản phẩm của anh làm được gì để mọi người sẵn sàng chi trả cho nó? Vấn đề gì mà sản phẩm của anh giải quyết được, và rất cấp thiết đến mức nhiều người phải trả tiền cho anh để sở hữu nó? Lợi ích gì mà sản phẩm của anh đem lại, mà quan trọng đến mức nhiều người sẵn sàng hy sinh để sở hữu nó? Nó giúp họ đạt được mục tiêu gì? Nó xua tan được nỗi phiền muộn nào? Thật đáng kinh ngạc trước số lượng các sản phẩm và dịch vụ nhạt nhẽo trên thị trường. Họ đều không trả lời những câu hỏi này, và kết quả là, họ luôn thất bại.

Khi có ý tưởng về sản phẩm, điều thứ hai anh cần làm là thử nghiệm nó. Ngày nay, chúng ta thấy rằng cách thử nghiệm tốt nhất là thử nghiệm với khách hàng. Anh hãy đặt ra câu hỏi rằng, ai sẽ là người lý tưởng với sản phẩm của tôi? Ai sẽ mua nó sớm nhất và trả nhiều nhất cho nó? Sau đó, anh hãy đi đến gặp ít nhất một người trong nhóm khách hàng này, và trò chuyện cởi mở với họ. Đây chính là cuộc cách mạng đang diễn ra trong ngành marketing hiện nay.

Thời trước, các công ty lắp ráp sản phẩm mới rồi bất ngờ thông báo để tạo sự ngạc nhiên, như công chiếu ra mắt phim bom tấn vậy. Giờ đây, ngày càng nhiều công ty đến gặp khách hàng tiềm năng và nói rằng, "Tôi nghĩ sản phẩm này sẽ rất hữu ích trong việc giúp bạn cải thiện chất lượng cuộc sống hay chất lượng công việc. Bạn thấy thế nào?" Họ sẽ cho anh phản hồi, "Tôi thích cái này, tôi không thích cái kia; và tôi thích như thế này, tôi không thích như thế kia; nếu anh cung cấp những cái này nhiều hơn, những cái kia ít hơn…" Sau đó, hãy quay lại và điều chỉnh sản phẩm.

Cũng tương tự như khi sáng chế ra công thức nấu ăn mới, anh cho gia đình mình nếm thử rồi hỏi rằng, "Mọi người thấy sao?" "Quá mặn, quá nóng, quá ngọt hay quá nhiều thứ gì đó." Anh quay lại, điều chỉnh công thức nấu ăn cho đến khi mọi người thấy nó thực sự tuyệt vời. Lúc đó, anh biết anh đã thành công.

Đó là những gì đang diễn ra trong lĩnh vực marketing ngày nay, và có tên là đồng sáng tạo với khách hàng[1]. Khi anh nảy ra ý tưởng về sản phẩm và thắc mắc không biết sản phẩm này có thể cải thiện cuộc sống hay công việc của khách hàng như thế nào, anh hãy gặp gỡ những khách hàng tiềm năng và hợp tác chặt chẽ với họ, cho đến khi khách hàng đón nhận sản phẩm, "Ôi, đúng là sản phẩm tuyệt vời, và tôi sẽ trả cho anh bây giờ để có nó ngay khi anh sản xuất xong."

[1] Nguyên văn "customer cocreation". Trong đó, "cocreation" là khái niệm thường dùng trong ngành dịch vụ, chỉ sự hợp tác giữa người

cung cấp và người thụ hưởng để tạo ra một dịch vụ phù hợp với người thụ hưởng.

Thứ duy nhất thực sự quan trọng là giao dịch tài chính: Mọi người chi trả cho anh. Họ khen ngợi sản phẩm chưa đủ, mà họ phải thực sự chi trả cho anh để được trở thành người đầu tiên sử dụng sản phẩm.

Hãy nghĩ về các đợt phát hành sản phẩm của Apple ra ngoài thị trường, mọi người xếp hàng dài trên phố từ ba ngày trước khi mở bán và ăn ngủ tại đó, nhờ người quen tiếp tế và giữ chỗ để họ có thể đi tắm rửa. Tôi hỏi các doanh nhân, “Có bao nhiêu khách hàng làm thế khi công ty anh phát hành sản phẩm mới?” Họ chỉ cười, đáp, “Không một ai, chưa từng có ai.”

Vì vậy, trước tiên, anh phải kiểm nghiệm sản phẩm để đảm bảo có thị trường tiêu thụ dành cho nó. Sau đó, hãy phân phối với số lượng phát hành giới hạn và tính xem anh có thể định mức giá bao nhiêu. Tiếp đó, anh bắt đầu giới thiệu và phân phối lần đầu dòng sản phẩm này ra công chúng, và phát triển mô hình kinh doanh cho phép anh đưa tối đa số sản phẩm hay dịch vụ đến với nhiều khách hàng nhất, với mức giá tốt nhất, trong thời gian ngắn nhất. Sau đó, hãy nhân rộng quy trình đó và lặp lại.

Đó là cách cơ bản để mọi người bắt đầu một công việc kinh doanh thành công. Nếu may mắn, anh sẽ tìm ra sản phẩm hay một dịch vụ nào đó mang tính cách mạng, khi ấy anh sẽ chuyển sang cấp độ cao hơn mà ở đó, anh kiếm được một khoản tiền khổng lồ. Phần mềm Microsoft của Bill Gates đầy tính cách mạng, và đã trở nên phổ biến trên khắp thế giới.

Thú vị là, Bill Gates không tạo ra phần mềm này. Ông ấy mua nó từ nhà phát triển của nó, rồi cải thiện một cách ấn tượng. Ông quyết định cho phép tất cả các nhà phát triển trên thế giới đều có thể sử dụng mã nguồn mở của nó và phát triển phần mềm dựa trên nền tảng của Microsoft. Steve Jobs và Bill Gates đều khởi nghiệp vào đầu những năm 1980, và Steve Jobs đã quyết định giữ lại tối đa lợi nhuận kiếm được bằng cách không cho phép các nhà phát triển

phần mềm ngoài công ty tham gia xây dựng, và độc quyền phần mềm đó.

Trong vòng 10 năm, Bill Gates sở hữu tới 90% thị trường, và thị phần của Apple giảm xuống còn 2%, mặc dù nhiều người nói máy tính của Apple có chất lượng vượt trội, dễ sử dụng hơn, thân thiện hơn, đẹp hơn, v.v... Nhưng mô hình kinh doanh của họ không ổn. Khi phát hành iPhone vào năm 2006, họ lại nói, “Chúng tôi sẽ phát triển các ứng dụng.” Theo đó, Apple đã phát triển một vài ứng dụng, nhưng cuối cùng phải cho phép nhiều người khác tham gia thiết kế và phát triển chúng. Họ thừa nhận rằng họ không có đủ nguồn lực để phát triển rất nhiều ứng dụng. Steve Jobs đã phản đối quyết định này suốt một thời gian dài. Cuối cùng, ông đã chấp nhận mở rộng cho các nhà phát triển ứng dụng khác.

Đó là một trong những quyết định kinh doanh vĩ đại nhất trong lịch sử. Nó đã tạo ra hàng trăm triệu và hàng tỷ đô la. Nó biến Apple đã trở thành công ty giàu nhất trên thế giới, khiến giá trị cổ phiếu của họ trở nên không thể tin được. Bây giờ, họ có 200 tỷ đô la sau thuế gửi ngân hàng. Tất cả đều xuất phát từ bước chuyển ngoạn mục trong mô hình kinh doanh: Mở rộng. Bill Gates trở thành người giàu nhất thế giới, vì ông đã làm thế ngay từ đầu.

Đôi khi, lựa chọn một sản phẩm hoặc dịch vụ rồi kết hợp thêm cách tiếp thị độc đáo sẽ giúp xoay chuyển hoạt động kinh doanh của anh. Doanh nhân Ray Kroc đã nảy ra ý tưởng khi ông thấy anh em nhà McDonald và gian hàng bánh hamburger của họ ở San Bernardino. Ông bán máy làm sữa lắc, và công ty của họ mua ngày càng nhiều máy làm sữa lắc. Thế rồi, ông đến gặp họ, và bị choáng ngợp. Họ đã có dây chuyền sản xuất bánh hamburger, khoai tây chiên và giấm mạch nha chất lượng cao.

Ông nói rằng, “Thật là một ý tưởng tuyệt vời. Họ đã lấy những đồ làm hamburger truyền thống rồi tạo thành một cỗ máy.” Nhiều người đến xếp hàng. Xe cộ đến từ mọi nơi, và họ kiếm được cả một gia tài. Ông đến gặp hai anh em và nói, “Các bạn có muốn hợp tác kinh doanh với tôi không?” Họ nói, “Chắc chắn rồi.” “Vậy chúng ta sẽ mở doanh nghiệp và chia sẻ quyền sở hữu nhé, rồi tôi sẽ chuyển toàn

bộ hệ thống của các anh về trụ sở chính của tôi ở Des Plaines, Illinois, và nhân rộng nó."

Kroc muốn mở rộng, và ông quay trở lại gặp anh em nhà McDonald. Ông nói ông muốn mở rộng, nhưng phải vay thêm tiền, và phải vay thế chấp. Họ nói, "Không, không, không" – họ không muốn làm bất kỳ điều gì trong những việc đó. Họ chỉ là hai chàng trai tốt bụng ở San Bernardio, một cộng đồng làm nông nghiệp. Ông đáp, "Vậy tôi sẽ mua mô hình kinh doanh, thương hiệu và ý tưởng của các anh nhé." Họ bán tất cả cho ông ấy với giá rất rẻ. Phần còn lại đã được viết trong lịch sử. Kinh doanh thành công, Ray Kroc trở thành một trong những người giàu có nhất.

Có một điểm rất thú vị ở đây. Mọi người nói họ muốn nhượng quyền thương hiệu của họ. Tôi nghe được rất nhiều doanh nhân nói thế. Cần xấp xỉ 7-8 năm mới bán được cơ sở kinh doanh nhượng quyền đầu tiên. Và cần 7-8 năm để tiêu chuẩn hóa doanh nghiệp của anh đến mức nó trở thành một cỗ máy chắc chắn sinh lời, hoạt động chuẩn xác như đồng hồ Thụy Sĩ, rồi anh chỉ cần mở cửa và nó sẽ tự tạo lợi nhuận cho anh suốt ngày.

Tiếp theo, để chứng minh anh có một hệ thống, anh chỉ đơn giản bắt đầu với một cửa hàng khác và nhân rộng nó. Anh mở cơ sở kinh doanh thứ hai, và điều hành các cơ sở này theo cách giống hệt nhau – anh khiến cho chúng giống hệt nhau, đúng theo quy trình chuẩn – để xem liệu hệ thống kinh doanh này có phải một cỗ máy sinh lời không. Nếu chúng trở thành những bộ máy tạo tiền giống hệt nhau, anh sẽ biết mình đã đạt được thành tựu gì đó. Tiếp đó, anh mở cơ sở kinh doanh thứ ba rồi thứ tư. Nhưng hầu hết mọi người không làm được điều này cho đến năm thứ tám, bởi cần đến 7 năm – chúng ta đã nói rồi, chu kỳ 7 năm – trước khi anh loại bỏ được tất cả thiếu sót trong hệ thống. Chỉ sau đó anh mới có thể nhân rộng được.

Khi Bill Gates gặp khó khăn với Microsoft, ông ấy vẫn cấp phép sử dụng phần mềm cho các máy tính cá nhân của IBM. Nhưng rồi Microsoft gặp những rắc rối tài chính, khi cuộc suy thoái diễn ra. Gates đến IBM và nói, "Này, thay vì trả tiền bản quyền mỗi lần cài

đặt phần mềm Microsoft trên máy tính cá nhân, sao anh không trả thẳng cho tôi 350.000 đô la, và tôi sẽ bán nó cho anh?" Họ đáp, "Không, chúng tôi không mua bán quyền sở hữu phần mềm, cảm ơn anh rất nhiều, chúng tôi không quan tâm đến việc mua Microsoft với giá 350.000 đô la." Anh có thể tưởng tượng được điều đó không?

Vì thế, ông ấy buộc phải chèo lái công ty vượt qua những khó khăn tài chính, và ông ấy đã làm được. Ngày nay, Microsoft có thể mua và bán IBM khá nhanh chóng và dễ dàng mà không gây ảnh hưởng gì nhiều tới số liệu trên báo cáo tài chính của họ. Tôi vẫn luôn thắc mắc tại sao những lãnh đạo thiên tài ở IBM lại đưa ra quyết định đó. Đó đúng là một tai hoạ. Bây giờ, chúng ta đều nhìn Bill Gates và tán dương, "Ôi, người giàu nhất trên thế giới!". Ông ấy đã từng không thể giàu đến như vậy. Ray Kroc cũng đã đánh cược mọi thứ như thế.

Peter Drucker nói, "Bất cứ nơi nào bạn thấy một doanh nghiệp thành công, ở đó đều có một vài người từng chớp lấy cơ hội lớn và giành chiến thắng." Các tỷ phú tự thân làm nên đều là những người khởi nghiệp với hai bàn tay trắng. Họ nói rằng phẩm chất đầu tiên là chăm chỉ và kỷ luật. Phẩm chất thứ hai là học hỏi liên tục, thứ mà chúng ta thấy ở Warren Buffett. Phẩm chất thứ ba là sẵn sàng chấp nhận rủi ro: Tại một thời điểm nhất định, họ sẵn sàng đánh cược tất cả. Đó là cách anh lọt vào nhóm 0,001% giàu có nhất trên thế giới. Không có chuyện chẳng đặt cược tất cả mà vẫn trở thành tỷ phú. Trong số nhiều người đặt cược tất cả, phần đông đều mất hết mọi thứ, và phải làm lại từ đầu.

Chúng ta đang nói về nhóm 1% giàu có nhất so với 99% những người bình thường còn lại. Tất cả đều bắt đầu giống nhau, với năng lực tự nhiên như nhau – không có khả năng kiếm tiền, không có tiền, được hưởng nền giáo dục tốt hoặc tệ hoặc không được đi học, v.v… Vậy làm thế nào để lọt vào nhóm 1% những người giàu có nhất?

Tôi thấy rằng sự khác biệt không phải ở nhóm 1% hàng đầu, mà là nhóm 3% hàng đầu. Những người nằm trong nhóm 3% giàu có nhất

thế giới đều có mục tiêu và kế hoạch được viết ra cụ thể, rõ ràng; họ như những kiến trúc sư thiết kế một tòa nhà tuyệt đẹp và liên tục tinh chỉnh các bản thiết kế. Họ làm việc theo các mục tiêu và kế hoạch đó, rồi lọt vào nhóm 3% giàu có nhất hành tinh.

Như anh đã biết từ nhiều cuộc nghiên cứu, những người này có khoản thu nhập gấp 10 lần người bình thường, họ có cuộc sống tốt hơn rất nhiều, bởi họ viết ra rõ ràng mục tiêu và kế hoạch của họ. Vì thế, câu chuyện ở đây không phải 1% so với 99%, mà là 3% so với 97%.

Điều này đã được nghiên cứu tại Hiệp hội Quản lý Hoa Kỳ. Họ phát hiện ra rằng những người thành công không thông minh hơn, không có chỉ số IQ cao hơn, không tốt nghiệp với bảng điểm đẹp hơn, không theo học tại những trường đại học tốt hơn. Họ chỉ làm một số việc theo cách khác biệt, và một trong số đó là viết ra giấy mục tiêu và kế hoạch của họ. Khi bắt đầu sự nghiệp kinh doanh, họ viết kế hoạch kinh doanh rất rõ ràng, sau đó lập danh sách tiêu chí để tìm ra một sản phẩm hay dịch vụ giúp họ đạt đến mục tiêu đó.

Để trở nên thực sự giàu có là rất hiếm, nhưng anh có thể tăng đáng kể tỷ lệ thành công của mình bằng cách lập kế hoạch cẩn thận và suy nghĩ thật thấu đáo. Đừng lãng phí tiền bạc. Hãy suy nghĩ cẩn thận, đầu tư thời gian và nỗ lực để nghiên cứu tỉ mỉ công việc kinh doanh trước khi anh rót tiền vào, và hãy cam kết không bỏ cuộc giữa chừng.

DAN: Cách phổ biến nhất mọi người áp dụng cho hoạt động này là doanh nhân hệ thống, theo cách gọi của Michael Gerber[2]. Người theo phương pháp này sẽ tập trung vào làm việc trên toàn hệ thống để có thể nhân rộng và tạo giá trị lớn hơn, trái ngược với doanh nhân truyền thống, người chỉ làm việc dựa trên kỹ năng của mình trong tổ chức kinh doanh nhỏ của họ. Chúng ta hãy thảo luận về sự khác biệt giữa hai loại hình doanh nhân này.

[2] Michael Gerber (sinh năm 1936) là một tác giả người Mỹ, sáng lập Michael E. Gerber Companies, một công ty chuyên đào tạo kỹ năng

kinh doanh tại California, Mỹ.

BRIAN: Đầu tiên, rất ít sản phẩm kinh doanh có thể nhượng quyền thương mại. Bởi vì sản phẩm như vậy phải có thị trường; phải là thứ mọi người mua hết lần này đến lần khác; phải có gì đó nổi trội hơn so với tất cả các sản phẩm tương tự khác. Hẳn phải có rất nhiều thứ cần bàn đến.

Thứ hai, để hoạt động kinh doanh trở nên thành công, như chúng ta đã nói, mất tới 7 năm, anh phải làm việc trong bộ máy kinh doanh đó và đặt cả trái tim vào nó. Những người làm việc theo kiểu quản lý từ trên xuống chứ không phải trực tiếp tham gia hoạt động kinh doanh đều chưa bao giờ gây dựng được sự nghiệp kinh doanh thành công. Những người nghe tư vấn từ họ cũng chưa từng gây dựng được một doanh nghiệp thành công nào cả.

Tôi có một người bạn tốt thích làm việc theo kiểu quản lý từ trên xuống chứ không phải trực tiếp tham gia hoạt động kinh doanh. Anh ấy nói rằng, “Tôi đã làm theo lời khuyên dối trá đó, cho đến khi tôi bị phá sản. Sau đó, tôi quay trở lại trực tiếp tham gia hoạt động kinh doanh.”

Tôi còn có một người bạn tốt khác dạy quản trị kinh doanh. Tôi có dịp nói chuyện với anh ấy, và anh nói rằng mỗi chủ doanh nghiệp thành công đều làm việc vì doanh nghiệp. Không có ngoại lệ. Anh ấy nói tiếp, “Hãy nhìn Bill Gates mà xem, ông có lẽ là chủ doanh nghiệp thành công nhất trong lịch sử loài người. Ông ấy luôn dồn tâm huyết vào công việc kinh doanh như một kiến trúc sư trưởng. Ông ấy dành trọn sức lực cho công việc. Ông ấy chuyển quyền quản lý hằng ngày và nhiệm vụ giám sát cho giám đốc điều hành và giám đốc vận hành, nhưng ông vẫn luôn có mặt và trực tiếp tham gia hoạt động kinh doanh. Từ khi 12 tuổi, ông đã luôn làm việc tận tâm tận sức vì hoạt động kinh doanh.”

Tôi còn có một người bạn làm trong lĩnh vực tư vấn quản trị và đã nghiên cứu về kinh doanh hơn 12 năm. Anh ấy đã nghiên cứu hàng trăm doanh nghiệp, cố gắng tìm ra một phẩm chất nào đó giúp doanh nghiệp thành công, và theo anh ấy, đó là hoạt động quản trị

trực tiếp. Anh ấy đã viết một cuốn sách về nó. Những chủ doanh nghiệp này đi xung quanh giám sát, như một bác sĩ trông nom bệnh nhân. Họ bắt mạch, nhìn mắt, miệng, nét mặt, và đo chỉ số huyết áp của bệnh nhân. Các bác sĩ luôn chú ý đến bệnh nhân.

Việc bắt đầu kinh doanh rất giống với tình huống cấp cứu. Nếu anh đến phòng cấp cứu, anh sẽ thấy các bác sĩ và y tá túc trực tại đó. Họ luôn sẵn sàng can thiệp tình huống xấu và chăm sóc bệnh nhân vì đây là thời điểm cực kỳ quan trọng.

Tôi từng đọc được trên tường của một bệnh viện rằng, đối với chứng đột quỵ, 30 phút đầu tiên sẽ quyết định xem người bệnh có thể sống sót hay đi lại hay suy nghĩ hay bất cứ điều gì khác không; cho nên, anh phải hành động nhanh chóng. Khi phát hiện triệu chứng đột quỵ, phải lập tức hành động như thế này thế kia, và nhanh chóng đưa đến địa điểm thế này thế kia. Cũng giống như mở một doanh nghiệp vậy. Khi anh bắt đầu kinh doanh, thời điểm đó chính là thời điểm báo động đỏ. Mỗi ngày là một ngày đầy kích động, vì nó có thể củng cố hay phá hoại công việc kinh doanh của anh. Một chuỗi ngày tồi tệ không có dòng tiền đổ vào, không lợi nhuận, không doanh thu, anh cảm thấy chìm nghỉm.

Anh phải trực tiếp tham gia vào hoạt động kinh doanh để đảm bảo nó trở nên thành công. Bất cứ ai nói rằng anh không thể làm được như thế đều là người chưa bao giờ thành công trong kinh doanh. Vì anh sẽ hiểu, nếu muốn thành công, anh phải đặt cả trái tim vào nó. Anh có thể gia tăng khả năng thành công, nhưng không bao giờ có thể chắc chắn được điều đó.

DAN: Khi đề cập đến việc tạo ra của cải, chúng ta đang nói về một tư tưởng khác với tư tưởng chúng ta thường nghe được từ phương tiện truyền thông. Các phương tiện truyền thông giả định rằng chỉ có một chiếc bánh của cải cố định để tất cả chúng ta phải tranh giành với nhau, đây được gọi là trí tuệ nghèo nàn. Trong khi đó, khoa học tiền tệ lại dạy chúng ta rằng của cải không do tranh đoạt mà có, của cải được tạo ra, đây chính là tư tưởng trí tuệ phong phú. Chúng ta hãy thảo luận về sự khác biệt giữa hai loại trí tuệ này.

BRIAN: Câu hỏi rất tuyệt vời. Trong toàn bộ lịch sử nhân loại, cách duy nhất để chuyển giao của cải là cướp đoạt. Người ta sở hữu những mảnh đất mà họ cướp được, bao gồm công tước, nam tước, bá tước, vua chúa, v.v… Dân chúng phải nộp tô thuế dựa trên 10% đến 20% sản lượng thu hoạch cho chủ đất. Rồi những người này đem bán số lương thực thu được. Đó là nguồn thu nhập chính của họ. Và chính từ đó, hệ thống thuế ngày nay ra đời.

Nam tước sẽ sống trong tòa lâu đài tráng lệ và sống cuộc sống xa hoa. Họ sẽ đi lại nghênh ngang với những món trang sức lộng lẫy, còn người dân bình thường phải chịu khổ và cống nộp 10-20% tất cả những gì họ kiếm được. Chính từ đây, xuất hiện Robin Hood[3] và những anh hùng khác, cùng vô vàn chuyện thần thoại châu Âu. Như chúng ta đã đề cập, hầu hết các cuộc chiến tranh đều mang màu sắc cướp bóc. Nó là hành động cướp đoạt, giành giật, chiếm phá và lấy đi mọi thứ có thể.

[3] Robin Hood là một nhân vật anh hùng trong văn học dân gian Anh, nổi tiếng với phương châm “cướp của người giàu chia cho người nghèo”.

Ayn Rand[4] từng nói về sự phát triển của chủ nghĩa tư bản vào cuối thế kỷ 17, đầu những năm 1800, và đặc biệt sau khi chiến tranh Napoléon kết thúc vào năm 1815. Bà nói, lần đầu tiên trong lịch sử loài người, cụm từ kiếm tiền được sử dụng phổ biến. Kiếm tiền tức là anh tập hợp nguồn lực, nguyên vật liệu, nhân công, và máy móc, rồi anh có thể thực sự tạo dựng sự giàu sang vốn chưa hề tồn tại.

[4] Ayn Rand (1905 – 1982) là tiểu thuyết gia và triết gia người Mỹ gốc Nga. Tác phẩm của Rand nhấn mạnh các quan niệm tư tưởng về hiện thực khách quan, lý trí, chủ nghĩa vị kỷ và chủ nghĩa tư bản tự do.

Trong suốt 100 năm, nước Mỹ nổi trội hơn hẳn những nơi khác trên thế giới về khả năng kiếm tiền thực sự. Ở Mỹ, anh có thể làm ra tiền từ hai bàn tay trắng. Anh có thể nuôi trồng và thu hoạch từ mảnh đất ấy. Anh sử dụng sức lao động của con người, chặt cây, nung

thép hay dệt vải. Anh tạo ra máy móc. Anh tạo ra của cải từ nguyên vật liệu và sức lao động.

Một người bạn tốt của tôi, hiện đang là một trong những người giàu nhất trên thế giới, đã viết một quyển sách. Anh ấy gọi phúc lợi vật chất của nhân loại tương đương với các công cụ điều chỉnh thời gian hoặc tiền bạc. Về cơ bản, anh ấy nói rằng phúc lợi vật chất của con người bắt nguồn từ các công cụ, những thứ tốn rất nhiều tiền mới phát triển được, nhân với sức lao động theo thời gian. Đến bây giờ, điều này vẫn không hề thay đổi.

Ngày nay, để tạo ra một việc làm trong ngành bán lẻ cần tới 100.000 đô la chi phí, và tạo một công việc trong ngành công nghiệp hóa dầu sẽ phải tốn 500.000 đô la. Để tạo ra một công việc trong mỗi ngành luôn cần một khoản tiền đầu tư tương ứng. Số tiền đó phải được đầu tư bởi một người chỉ dành dụm nó chứ không chi tiêu. Chủ nghĩa tư bản thực sự là "chủ nghĩa tiết kiệm": Bất cứ nơi nào có mức tiết kiệm cao, sẽ có sẵn lượng vốn lớn để đầu tư vào các cơ hội và hoạt động kinh doanh mới, từ đó tạo nên sự thịnh vượng, công ăn việc làm cũng như những tiềm năng trong tương lai.

Tạo dựng sự thịnh vượng đồng nghĩa với việc anh tìm ra cách thức mới để phục vụ người khác. Anh đang tìm cách để cải thiện cuộc sống và công việc của người khác theo cách mà họ sẽ sẵn lòng và hăng hái trả anh tiền cho sản phẩm hay dịch vụ của anh. Đồng thời, anh sẽ phải cạnh tranh, bởi vì những người khác cũng muốn có được những khách hàng giống vậy, và bởi vì họ cũng muốn tạo dựng sự thịnh vượng và tận hưởng mức sống giống vậy.

Trí tuệ phong phú phát biểu rằng cơ hội là vô hạn, bởi vì con người có vô số ước muốn. Đây là một trong những nguyên tắc quan trọng nhất mà tôi đã nhận thức được. Chừng nào mà những mong muốn của con người chưa được đáp ứng, các vấn đề của họ chưa được giải quyết và những nhu cầu của họ chưa được quan tâm, sẽ luôn có những cơ hội cho một nhóm thiểu số phát huy tính sáng tạo

DAN: Điều thường cản trở mọi người tạo ra sự thịnh vượng là mức độ rủi ro mà họ phải gánh chịu. Chúng ta hãy thảo luận về mức độ

rủi ro phải chấp nhận để đạt được thành công tối cao và nổi trội, như trường hợp của Mark Zuckerberg, Warren Buffett, hay Sara Blakely – nhà sáng lập Spanx. Liệu có đáng để chấp nhận mức độ rủi ro đó hay không? Những người có khát vọng khiêm tốn vẫn có thể tạo ra những giá trị to lớn hay không?

BRIAN: Hãy lấy ra ba ví dụ. Đầu tiên, Mark Zuckerberg nảy ra ý tưởng, trong căn phòng ký túc xá, về việc kết nối những chàng trai và cô gái tại Đại học Harvard bằng cách đưa hồ sơ của họ lên trang web. Nếu anh thấy ai đó ở trường, anh có thể về nhà và xem hồ sơ của họ.

Họ gọi nó là Facebook. Mọi người có thể về và xem từng người trong trường Harvard. Thật sự là một ý tưởng tuyệt vời. Ngày càng có nhiều người làm vậy, và ngày càng nhiều người đón nhận Facebook hơn. Họ không kiếm tiền từ ý tưởng này; nó chỉ là một dự án của những gã đam mê máy tính. Chẳng bao lâu sau, mọi người ở Harvard đều tham gia dự án, bởi nếu anh muốn hòa nhập cộng đồng, nếu anh muốn mọi người đều biết đến anh và những gì anh đang quan tâm, anh sẽ phải vào trang web này. Mọi người bắt đầu chia sẻ tin nhắn với nhau. Dự án này vô cùng thành công tại Harvard đến mức một vài người từ Yale nói rằng, “Anh có thể làm một Facebook cho trường Yale được không?” Họ đáp, “Chắc chắn rồi!” Rồi họ ứng dụng công nghệ tương tự để tạo một Facebook khác.

Sau đó, họ nhận ra nhiều người không ở đại học cũng thích điều này. Dự án đột nhiên bùng nổ. Mọi người đều muốn giao tiếp và liên lạc trực tuyến với người khác, chia sẻ câu chuyện và hình ảnh của họ và tương tự thế. Ban đầu, nó trông rất sơ khai, và thật may mắn làm sao khi họ đã phát triển một dạng công nghệ có tính lan truyền. Hiện nay, có tới 1,2 tỷ người dùng nó. Và số người sử dụng Facebook ngày càng tăng. Nó trở thành một hiện tượng. Nó là một cơ may ngoài dự kiến, bởi trước Facebook, từng có rất nhiều trang mạng xã hội khác, điển hình như Myspace, nhưng nó đã biến mất.

Warren Buffett từng tham gia một khóa học tại Columbia của Ben Graham, cha đẻ của phong cách đầu tư theo giá trị. Ông nói, anh

phải tìm hiểu sâu các nền tảng cơ bản của một công ty, để xem sản phẩm hay dịch vụ của nó có thực sự tạo ra giá trị cho khách hàng hay không. Họ gọi đây là hành động tạo ra giá trị và nắm bắt giá trị. Hành động tạo ra giá trị phải thực hiện với khách hàng, bởi vì sản phẩm giúp nâng cao chất lượng cuộc sống của khách hàng, đồng thời lượng giá trị được tạo ra đó vượt trội hơn số tiền họ trả để mua sản phẩm. Và nắm bắt giá trị là hành động nắm bắt lấy một phần giá trị mà anh tạo ra cho người khác.

Graham đã dạy triết lý đầu tư về việc xem xét các doanh nghiệp dựa trên giá trị nền tảng của chúng và cách thức chúng tạo ra lượng giá trị lớn hơn, tốt hơn hay khác biệt so với đối thủ cạnh tranh. Đồng thời, ông ấy còn đặt ra những câu hỏi sau: Công ty đó bao gồm những ai? Họ có phải là nhà quản lý giỏi không? Họ có phải là nhà phát triển sản phẩm mới có tư duy sắc sảo không? Họ có phải là người tham vọng và luôn tìm ra cách thức cải tiến sản phẩm hay không? Vốn luôn cần đến sự kết hợp của nhiều yếu tố tạo nên giá trị.

Warren Buffett lớn lên trong một gia đình tốt đẹp. Cha của ông định cư tại Washington, và khi Warren được khoảng 14 tuổi, họ không có nhiều tiền, nên ông nhận việc giao báo sáng. Ông được trả 1 xu cho mỗi tờ báo ông giao. Ông rất cẩn thận với tiền của mình, và cha mẹ ông trả tất cả các khoản chi phí cá nhân của ông. Trong 2 năm tiếp theo, ông giao được 200.000 tờ báo tin tức; lịch trình thường nhật của ông là dậy lúc 4 giờ sáng, giao báo, về nhà, rồi tới trường.

Ông đã tiết kiệm được 2.000 đô la, tốt nghiệp Đại học Columbia, và khởi nghiệp bằng số tiền đó. Ông đã làm theo ý tưởng của Ben Graham: Đầu tư vào các công ty có giá trị, cung cấp các sản phẩm và dịch vụ mà nhiều người thích và muốn, được đánh giá cao hơn sản phẩm của đối thủ cạnh tranh, và những công ty này tạo ra lợi nhuận cho ông. Sau đó, ông lấy các khoản lợi nhuận này và tiếp tục phân bổ vào việc mua các công ty khác cũng đang rao bán sản phẩm hay dịch vụ mà nhiều người muốn, và chúng lại tiếp tục tạo ra lợi nhuận cho ông. Rồi ông lấy khoản lợi nhuận lớn hơn đó và lặp lại

quá trình trên. Cứ thế, ông trở thành nhà đầu tư thành công nhất lịch sử thế giới.

Mô hình đầu tư của ông rất đơn giản. Buffett, nhờ vô tình tham gia khóa học với người thầy Ben Graham, đã hình thành những nền móng cơ bản cho ông khi còn trẻ. Nó đã cho ông ý tưởng căn bản về cách thức đầu tư, và ông không bao giờ đi lệch khỏi ý tưởng đó. Trên nước Mỹ nói riêng và thế giới nói chung, có rất nhiều người được gọi là những tỷ phú theo phong cách Buffett. Họ là bác sĩ, luật sư, nhân viên bán hàng, những người chủ doanh nghiệp ở Omaha, và họ đều biết về Warren. Rằng ông là một thanh niên trẻ tuổi, đẹp trai, ở độ tuổi 20, bắt đầu đầu tư với khoản tiền vốn 2.000 đô la, và đã làm khá tốt. Vì thế, họ nói rằng, “Warren, cậu có thể đầu tư tiền của tôi được không?” Ông nói, “Chắc chắn rồi.” Anh chưa bao giờ nghe đến những người này, nhưng một số trong đó sở hữu khối tài sản 5-6 tỷ đô la, bởi vì họ đã sát cánh với Warren khi ông còn là cậu trai trẻ chuyên về đầu tư tiền.

Còn Sara Blakely, người đã sáng lập ra Spanx. Cô ấy có cùng mối quan tâm mà nhiều phụ nữ khác đều có: Tất cả đều muốn mình trông thật tươi sáng và xinh đẹp. Cô ấy nhìn quanh và thấy rằng, có rất nhiều loại đồ lót dành cho nữ giới, nhưng lúc đó, chẳng có ai ứng dụng loại công nghệ co dãn giúp đồ lót bền hơn. Không ai thực hiện điều này. Và thế là, Sara Blakely bắt đầu với Spanx.

Họ có nhiều dòng sản phẩm khác nhau, và cô ấy đã đưa ra một vài ý tưởng tuyệt vời. Cô ấy đã phát triển và sản xuất các mẫu quần áo riêng. Sau đó, cô ấy phải chạy từ cửa hàng này đến cửa hàng khác để thỏa thuận gửi bán với họ. Cuối cùng, nhiều người bắt đầu mua chúng, và công việc kinh doanh của cô khởi sắc. Ngay từ ban đầu, cô đã làm việc rất chăm chỉ để khiến mọi người chấp nhận sản phẩm. Hóa ra, nó là sản phẩm phù hợp với mọi người và được tung ra đúng thời điểm.

Cô ấy là một doanh nhân thông minh. Cô có những chuyên viên thiết kế tài năng, nhưng vẫn tự tay thiết kế mọi sản phẩm. Công ty tăng trưởng rất nhanh, bởi vì có rất nhiều người yêu thích, và cô ấy sở hữu một sản phẩm có chất lượng rất tuyệt vời. Ngày nay, Spanx

đứng đầu các sản phẩm đồ lót. Nó được xem là sản phẩm có chất lượng cao nhất.

Câu chuyện trên tương tự câu chuyện về chiếc iPhone của Apple. Nhiều người đều chấp nhận chi trả cho chiếc iPhone cao hơn so với các dòng sản phẩm của Samsung hay một số dòng điện thoại khác, bởi vì iPhone được xem là sản phẩm cao cấp trên thị trường. Luôn có một thị trường khổng lồ cho các dòng sản phẩm cao cấp.

DAN: Brian ơi, mọi người nên nắm bắt được những ý trọng tâm nào từ cuộc thảo luận về việc dựng xây sự thịnh vượng?

BRIAN: Nguyên tắc quan trọng nhất trong tất cả gắn liền với sự cải tiến liên tục. Anh có từng nghe về công thức CANEI, hay hoạt động cải tiến liên tục và bất tận, chưa?

Kẻ thù lớn nhất của sự thành công, trong lĩnh vực tài chính hay mọi lĩnh vực khác, là sự tự mãn, sự cám dỗ của vùng an toàn. Nhiều công ty gia nhập thị trường với một sản phẩm tuyệt vời. Sản phẩm đó được thị trường khen ngợi, họ bán được với một số lượng rất lớn, và sau đó, những đối thủ cạnh tranh nhảy vào. Đây chính là nguyên tắc kinh tế: Bất cứ nơi nào có lợi nhuận tiềm năng cao hơn mức trung bình, đối thủ cạnh tranh sẽ xuất hiện cùng dòng sản phẩm hay dịch vụ tương tự nhằm giành được một phần trong lợi nhuận gia tăng. Nhiều năm trước, tôi từng viết một bài luận về vấn đề này và nó đã được đăng tải trên tất cả các tờ báo với tựa đề “Giải pháp duy nhất cho giá cao là giá cao”. Nhiều người luôn phàn nàn khi giá tăng. Đừng lo lắng, bởi các đối thủ cạnh tranh sẽ vội vàng nhảy vào thị trường và tạo ra nhiều dòng sản phẩm hơn. Và lượng cung sẽ trở nên dư thừa, sau đó giá sẽ giảm xuống. Họ sẽ gặp rắc rối lớn bởi nhiều công ty sẽ cố gắng bán bớt lượng hàng dư thừa.

Vì vậy, nếu giá càng cao, các đối thủ cạnh tranh sẽ nhảy vào ngày càng nhanh hơn, họ sẽ sản xuất ngày càng nhiều hơn, và mức giá cuối cùng sẽ ngày càng thấp hơn.

Tuy nhiên, sự cải tiến liên tục và bất tận là lý do tại sao một số công ty và cá nhân lại vô cùng thành công. Mỗi ngày trôi qua, bằng cách nào đó, tôi ngày càng trở nên tốt hơn và tốt hơn nữa. Tôi học hỏi ngày càng nhiều hơn. Tôi sẽ không bao giờ đi ngủ vào ban đêm nếu không thấy mình khôn ngoan hơn so với lúc tôi thức dậy vào sáng đó. Những cá nhân thành công luôn nâng cao kỹ năng của họ.

Tôi vừa nhận được một tin nhắn từ một đối tác kinh doanh của tôi, người vừa rời thành phố ba ngày để tham dự một hội thảo cấp cao về chủ đề marketing trong môi trường kỹ thuật số, một chủ đề mà chúng tôi đang kinh doanh thành công. Anh ấy rất phấn khích. Một số người thông minh nhất trên toàn quốc sẽ chia sẻ về các mô thức trong lĩnh vực marketing kỹ thuật số về việc tăng tỷ lệ phản hồi, tỷ lệ chốt đơn hàng thành công và tỷ lệ khách hàng quay lại mua. Anh ấy luôn tham gia các khóa học như vậy và đã xây dựng được một trong những doanh nghiệp marketing kỹ thuật số thành công nhất cả nước.

Không có phép lạ nào tồn tại. Chỉ sự cải tiến liên tục và bất tận mới là lý do tại sao nhiều công ty đang ngày càng trở nên tốt hơn và đưa sản phẩm của họ ra thị trường nhanh hơn, với chất lượng tốt hơn, giá rẻ hơn, dễ sử dụng hơn, và thuận tiện hơn. Nếu anh tiếp tục tiến lên và không ngừng tìm kiếm phương pháp giúp anh cải thiện, anh sẽ đạt được một sự nghiệp thành công như Spanx, Facebook hay Microsoft. Anh sẽ làm được những thứ mà chưa ai từng thấy. Đó là kết quả của việc anh dũng cảm tiên phong, chấp nhận rủi ro, cố gắng bứt phá giới hạn của bản thân, và luôn tìm cách để trở nên tốt hơn, tốt hơn và tốt hơn nữa.

Đến một lúc nào đó, mọi thứ cần làm đều hoàn thiện và còn lại là hy vọng, nếu anh thực sự may mắn, anh sẽ đột phá. Đó là cách nhiều người vươn lên từ khó khăn rồi trở thành tỷ phú.

7TĂNG CƯỜNG SỰ THỊNH VƯỢNG

Một khi đạt được mức thành công tài chính nhất định, bạn sẽ muốn tìm cách đầu tư tiền để có thể nhân nó lên gấp nhiều lần, trong khi bận rộn làm việc để trở nên thành công hơn trong nghề nghiệp mà bạn chọn. Nhưng như chúng ta thấy, một số người mắc sai lầm khi quá liều lĩnh trong đầu tư, bởi họ không nắm được đầy đủ thông tin cần thiết, quá tham lam, hoặc quá bận rộn đến nỗi không chú ý đến nơi mà họ đầu tư cũng như cách thức đầu tư.

Trong chương này, Brian sẽ hướng dẫn bạn cách tăng cường sự thịnh vượng – với hiệu quả đã được chứng minh bởi rất nhiều người trong khoảng thời gian dài. Một số người phản đối ý niệm về khoa học gia tăng sự thịnh vượng, đặc biệt khi không có mức lợi tức bảo đảm cho bất kỳ khoản đầu tư nào. Tuy nhiên, Brian sẽ cho bạn thấy, thật sai lầm khi cho rằng, trong đầu tư, không có nguyên tắc đã được kiểm chứng. Thiếu hiểu biết về những điều này có thể khiến bạn mất cả một gia tài.

BRIAN: Một trong những mục tiêu chính của anh trong cuộc đời nên là độc lập về mặt tài chính. Anh phải hướng tới thời điểm mà khi đó, anh có đủ tiền để không bao giờ phải lo lắng về tiền bạc nữa. Tin vui là, thời nay, sự độc lập tài chính dễ đạt được hơn bao giờ hết.

Như tôi từng nói, vào lúc tôi bắt đầu sự nghiệp, đã có tới 1 triệu triệu phú và vài tỷ phú. Và hiện nay, có 10 triệu triệu phú và 2.000 tỷ phú. Số lượng tỷ phú đang tăng lên ở mức 40-50 tỷ phú mới mỗi năm, tương đương một lượng tiền đáng kinh ngạc. Một ngàn triệu đô la sinh ra từ con số 0 tròn trĩnh!

Mục tiêu của anh nên là tham gia trọn vẹn thời kỳ vàng son của nhân loại.

Tiền có năng lượng của riêng nó, và chủ yếu bị thu hút bởi những người coi trọng nó. Tiền có xu hướng chảy về phía những người có thể sử dụng nó một cách hiệu quả nhất để sản xuất hàng hóa và dịch vụ có giá trị; về phía những người có thể đầu tư nó để tạo công ăn việc làm và những cơ hội hữu ích cho người khác. Cùng lúc ấy, tiền rời khỏi tay những người sử dụng hoặc chi tiêu nó không hiệu quả. Công việc của anh là kiếm được nhiều tiền nhất trong khả năng một cách trung thực, và sử dụng nó để nâng cao chất lượng cuộc sống của bản thân cũng như của những người anh quan tâm.

Hãy nói về một số quy luật tiền bạc. Thứ nhất là quy luật nhân quả, trong đó nói rằng mọi thứ xảy ra đều vì một lý do nào đó. Luôn có một nguyên nhân nào đó cho mỗi kết quả. Đây là quy luật bất biến trong vận mệnh loài người. Quy luật này nói rằng, chúng ta sống trong một thế giới bị chi phối bởi các quy luật, chứ không phải mọi thứ đều xảy ra ngẫu nhiên. Mọi thứ xảy ra đều vì lý do nào đó, dù chúng ta biết lý do đó là gì hay không. Mọi kết quả, thành công hay thất bại, giàu có hay đói nghèo, đều có một hay nhiều nguyên nhân cụ thể. Mọi nguyên nhân hay hành động đều có hệ quả dạng này hay dạng khác, bất chấp chúng ta có thể nhìn thấy hoặc yêu thích nó hay không.

Quy luật này còn khẳng định rằng, mọi thành tựu, mọi sự giàu có, hạnh phúc, thịnh vượng, hay thành công đều là những hiệu ứng hay kết quả trực tiếp và gián tiếp của những nguyên nhân hay hành động cụ thể. Tức là, nếu anh hiểu rõ hiệu ứng hay kết quả mà anh mong muốn, anh có thể đạt được nó. Anh có thể nghiên cứu và học hỏi những người đã đạt được mục tiêu tương tự mục tiêu của anh, và bằng cách noi gương họ, anh có thể nhận được những kết quả tương tự.

Luật nhân quả có thể được áp dụng triệt để trong lĩnh vực tiền bạc cũng như trong bất kỳ lĩnh vực nào khác. Quy luật này tuyên bố rằng thành công tài chính là một kết quả. Thật vậy, nó bắt nguồn từ một số nguyên nhân nhất định. Khi anh nhận diện được những nguyên nhân này và thực hiện chúng trong cuộc sống cũng như trong các hoạt động của anh, anh sẽ nhận về kết quả tương tự mà

hàng trăm ngàn, thậm chí hàng triệu người khác đã nhận được. Anh có khả năng nhận được bất cứ khoản tiền nào mà anh thực sự mong muốn, nếu anh làm theo những gì người khác đã làm trước anh để đạt được những kết quả tương tự. Nếu không, anh sẽ không thể đạt được kết quả đó. Chỉ có vậy.

Mục tiêu tài chính cuối cùng của anh nên là tích lũy vốn cho đến khi khoản đầu tư của anh mang về cho anh nhiều tiền hơn đồng lương anh kiếm được từ công việc. Đây là mục tiêu cơ bản trong cuộc sống của anh. Nếu anh lập mục tiêu này và làm việc liên tục vì nó càng sớm, anh sẽ càng đạt được nó nhanh chóng hơn.

Quy luật tiếp theo là quy luật đầu tư. Quy luật này phát biểu rằng, hãy tìm hiểu kỹ lưỡng trước khi anh đầu tư. Đây là một trong những quy luật tối quan trọng về tiền bạc. Anh nên dành thời gian nghiên cứu một khoản đầu tư cụ thể, một khoảng thời gian ít nhất bằng với khoảng thời gian anh cần để kiếm được số tiền đặt vào khoản đầu tư đó. Đừng vội vàng rời xa số tiền mà anh đang nắm trong tay. Anh đã làm việc quá vất vả mới kiếm được nó, và tốn quá nhiều thời gian mới tích lũy được nó.

Hãy điều tra và xem xét thật kỹ mọi khía cạnh của khoản đầu tư trước khi anh thực hiện bất kỳ cam kết nào. Hãy yêu cầu bản công bố đầy đủ và chi tiết về khoản đầu tư. Hãy yêu cầu những thông tin trung thực, chính xác và đầy đủ. Nếu anh nghi ngờ hoặc lo lắng, thế thì cứ bảo quản tiền trong ngân hàng hoặc trong một tài khoản giao dịch tiền tệ còn hơn là đứng trước nguy cơ mất nó.

Hệ quả đầu tiên của quy luật đầu tư là làm mất tiền rất dễ. Kiếm tiền trong một thị trường cạnh tranh thì rất khó, nhưng mất nó lại là một trong những điều dễ dàng nhất mà anh có thể làm. Tục ngữ Nhật Bản có câu, kiếm tiền như đào đất bằng tay, nhưng mất tiền thì như đổ nước lên cát vậy.

Hệ quả thứ hai của quy luật đầu tư đến từ tỷ phú tự thân làm nên Marvin Davis, ông đã được phỏng vấn trên tạp chí Forbes về quy tắc kiếm tiền của bản thân. Ông nói mình có một nguyên tắc đơn giản là: Đừng để mất tiền. Ông gọi đây là quy tắc số một. Ông nói

nếu có nguy cơ thua lỗ, thì đừng tham gia ngay từ đầu. Quy tắc này quan trọng đến mức anh nên viết ra giấy và đặt ở nơi anh có thể thấy được. Hãy đọc đi đọc lại.

Hãy nghĩ về tiền như thể nó là một phần trong cuộc sống của anh vậy. Anh phải đánh đổi hằng giờ, hằng tuần và thậm chí hằng năm để kiếm được khoản tiền nhất định dùng vào việc tiết kiệm hay đầu tư. Lượng thời gian đó không thể thay thế được. Nó là một phần quý giá đã biến mất mãi mãi trong cuộc sống của anh. Nếu tất cả những gì anh có thể làm là giữ lấy tiền chứ không để mất nó, thì chỉ riêng điều đó thôi đã đảm bảo an toàn tài chính cho anh rồi. Đừng bao giờ để mất tiền.

Hệ quả thứ ba của quy luật đầu tư phát biểu rằng, nếu anh nghĩ mình có thể chịu thua lỗ chút ít, anh rốt cuộc sẽ mất rất nhiều. Thật kỳ lạ khi có người cảm thấy bản thân đủ tiền đến mức có thể chấp nhận rủi ro mất đi một chút. Anh hãy nhớ tới câu tục ngữ: Kẻ ngốc và tiền của hắn sẽ sớm chia tay nhau. Còn câu khác thế này, khi một người có kinh nghiệm gặp một người có tiền, người có tiền sẽ thu được kinh nghiệm và người có kinh nghiệm sẽ nhận được tiền.

Vì vậy hãy luôn tự hỏi mình rằng, điều gì sẽ xảy ra nếu anh mất 100% khoản tiền đầu tư? Anh có thể xử lý được không? Nếu anh không thể, đừng đầu tư.

Hệ quả thứ tư của quy luật đầu tư khẳng định, chỉ nên đầu tư với các chuyên gia có thành tựu đầu tư cá nhân đã được kiểm chứng. Mục tiêu của anh là chỉ đầu tư với những người có thành tích về tiền bạc, như thế, rủi ro của anh sẽ giảm đi đáng kể. Một lần nữa, đừng đánh mất tiền. Nếu anh cảm thấy bị cám dỗ, hãy tham khảo lại quy tắc này và kiên quyết giữ vững những gì anh có.

Chỉ nên đầu tư vào những gì mà anh am hiểu và tin tưởng hoàn toàn. Chỉ tìm lời khuyên đầu tư từ những người thành công về mặt tài chính và áp dụng lời khuyên đó khi tham gia đầu tư.

Quy luật tiếp theo là quy luật lãi kép. Quy luật này cho biết việc đầu tư cẩn thận và để tiền tăng trưởng nhờ lãi suất kép sẽ giúp anh trở

nên giàu có. Lãi kép được xem là một trong những điều tuyệt vời nhất trong lịch sử nhân loại và kinh tế.

Albert Einstein coi nó là nguồn lực mạnh mẽ nhất trong xã hội của chúng ta, nếu như không nói là trong toàn vũ trụ. Khi anh để tiền tích lũy tại mức lãi suất kép trong khoảng thời gian đủ lâu, nó sẽ tăng lên nhiều đến mức anh không thể tưởng tượng nổi.

Anh có thể sử dụng quy tắc số 72 để xác định thời gian cần để khoản tiền của anh tăng lên gấp đôi với bất kỳ tỷ lệ lãi suất nào. Anh chỉ cần lấy 72 chia cho tỷ lệ lãi suất. Ví dụ, nếu anh nhận được 8% lợi tức trên khoản đầu tư, khi anh chia 72 cho 8, anh sẽ có được số 9. Tức là, cần 9 năm để anh tăng gấp đôi số tiền với mức lãi suất 8%. Người ta ước tính rằng, một đô la đầu tư tại mức lãi suất 3% từ thời Chúa Giêsu sẽ trị giá bằng một nửa tổng số tiền của toàn thế giới hiện nay. Nếu khoản tiền đó được tăng trưởng và gấp đôi rồi gấp đôi và cứ thế, nó sẽ có giá trị lên đến hàng tỷ hoặc hàng ngàn tỷ đô la vào thời nay.

Hệ quả đầu tiên của quy luật này cho thấy bí quyết cho lãi suất kép là để tiền riêng ra một nơi và không hề động vào nó. Một khi bắt đầu tích lũy tiền và tiền bắt đầu phát triển, anh không được động vào nó hoặc chi tiêu nó vì bất cứ lý do nào. Nếu không, anh sẽ đánh mất sức mạnh của lãi kép, và dù anh chỉ tiêu một khoản nhỏ hôm nay, anh sẽ mất một khoản tiền khổng lồ ngày mai.

Nếu anh bắt đầu đủ sớm, đầu tư thật nhất quán, không rút bất kỳ khoản nào khỏi quỹ đầu tư, và tin tưởng vào phép màu của lãi kép, anh sẽ trở nên giàu có. Một người bình thường, với mức thu nhập trung bình, đầu tư 100 đô la mỗi tháng từ 21 tuổi đến 65 tuổi với mức lãi suất kép là 10% trong suốt thời gian đó, sẽ nghỉ hưu với giá trị tài sản ròng là 1.118.000 đô la.

Hãy bắt đầu với một tài khoản đầu tư định kỳ hằng tháng, và cam kết đầu tư một khoản tiền cố định cho 5, 10, hoặc 20 năm tới. Hãy chọn một công ty với một hệ thống quỹ tương hỗ và một tập hợp công cụ đầu tư. Hãy để tiền của anh làm việc liên tục tháng này qua tháng khác và năm này qua năm khác.

Quy luật tiếp theo về tiền bạc là quy luật tích lũy. Quy luật này phát biểu rằng, mọi thành tựu tài chính to lớn là sự tích lũy của hàng trăm nỗ lực và hy sinh nhỏ bé mà không có ai trông thấy hoặc đánh giá cao. Để đạt được độc lập tài chính đòi hỏi vô vàn nỗ lực nhỏ bé từ phía anh. Để bắt đầu quá trình tích lũy, anh phải kỷ luật và kiên trì. Anh phải tích lũy trong một thời gian dài, rất dài. Ban đầu, anh sẽ thấy có rất ít biến chuyển hay khác biệt xảy ra, nhưng dần dần, những nỗ lực của anh sẽ bắt đầu đơm hoa kết trái. Anh sẽ bắt đầu vượt trội hơn người đồng trang lứa. Tình hình tài chính của anh sẽ được cải thiện và các khoản nợ sẽ biến mất. Số dư tài khoản ngân hàng của anh sẽ tăng và cuộc sống của anh sẽ được cải thiện.

Hệ quả đầu tiên của quy luật tích lũy nói, khi anh dần tích lũy tiền tiết kiệm, anh sẽ phát triển một động lực thúc đẩy anh tiến đến các mục tiêu tài chính nhanh hơn. Thật khó để bắt đầu một chương trình tích lũy tài chính, nhưng nếu làm được như vậy, anh sẽ thấy việc tích lũy ngày càng dễ dàng hơn. Nguyên tắc động lực là một trong những bí mật thành công vĩ đại của con người. Nguyên tắc này khẳng định rằng, anh cần có nguồn năng lượng khổng lồ để bắt đầu thực hiện, vượt qua sự trì trệ và e ngại trước việc tích lũy tài chính, nhưng sau đó, để tiếp tục tiến bước, anh sẽ cần ít năng lượng hơn nhiều.

Hệ quả thứ hai của quy luật tích lũy cho thấy, nhìn tổng thể thì khó khăn, nhưng chi tiết thì lại dễ dàng. Khi bắt đầu suy nghĩ về việc tiết kiệm 10-20% thu nhập, anh sẽ ngay lập tức nảy ra đủ loại lý do biện hộ tại sao việc này lại bất khả thi. Ví dụ như, anh nợ đến ngập cổ, anh sẽ phải tiêu từng xu để trang trải nợ nần.

Tuy nhiên, nếu anh mắc kẹt trong tình huống nêu trên, vẫn có giải pháp cho anh. Hãy bắt đầu tiết kiệm 1% thu nhập trong một tài khoản đặc biệt mà anh sẽ không bao giờ động vào. Hãy bắt đầu đặt từng đồng xu lẻ vào bình lớn mỗi tối khi về nhà. Khi đầy bình, hãy đem đến ngân hàng và nạp số tiền đó vào tài khoản tiết kiệm. Bất cứ khi nào nhận được khoản tiền dư ra từ việc bán một thứ gì đó – một món nợ cũ được trả hoặc tiền thưởng bất ngờ – thì thay vì tiêu nó, hãy cho nó vào tài khoản đặc biệt của mình. Những khoản tiền

nhỏ này sẽ bắt đầu cộng dồn lại với tốc độ khiến anh ngạc nhiên. Khi anh cảm thấy thoải mái với việc tiết kiệm 1%, hãy nâng lên mức 2%, rồi 3%, 4%, 5%, và cứ thế. Trong vòng một năm, anh sẽ thấy mình thoát cảnh nợ nần và tiết kiệm được 10-15%, thậm chí 20% thu nhập mà không ảnh hưởng gì đến lối sống cá nhân.

Quy luật về tiền bạc tiếp theo là quy luật thu hút, tức là, khi anh tiết kiệm và tích lũy được ngày càng nhiều, anh sẽ càng thu hút nhiều tiền hơn đến với cuộc sống của anh. Quy luật từ tính, hay luật hấp dẫn, là nguyên nhân chính giúp xây dựng sự thịnh vượng trong suốt lịch sử loài người. Quy luật này giải thích cho phần lớn sự thành công cũng như thất bại trong mọi lĩnh vực của cuộc sống, đặc biệt trong lĩnh vực tài chính. Tiền sẽ đi đến những nơi nó được yêu thương và tôn trọng. Anh càng liên kết nhiều cảm xúc tích cực hơn với tiền của mình, anh sẽ càng có thêm cơ hội thu hút nó để có được nhiều tiền hơn.

Hệ quả đầu tiên của quy luật thu hút, trong lĩnh vực tiền bạc, là ý thức về sự thịnh vượng sẽ thu hút tiền bạc, tương tự như nam châm hút mạt sắt vậy. Đây là lý do tại sao việc bắt đầu tích lũy tiền là rất quan trọng, bất kể hoàn cảnh của anh ra sao. Hãy cho một vài xu nhỏ lẻ vào heo đất. Hãy bắt đầu tiết kiệm dù chỉ là một số tiền nhỏ. Khoản tiền đó, bị hấp dẫn bởi những cảm xúc như khát khao và hy vọng, sẽ bắt đầu thu hút nhiều tiền đến với anh hơn, với tốc độ anh không tưởng tượng nổi.

Hệ quả thứ hai của quy luật này nói rằng, cần tốn tiền mới tạo ra tiền. Khi bắt đầu tích lũy tiền, anh sẽ bắt đầu thu hút nhiều tiền và nhiều cơ hội kiếm tiền hơn vào cuộc sống của anh. Đây là lý do tại sao việc bắt đầu tiết kiệm dù chỉ với một khoản nhỏ lại vô cùng quan trọng. Anh sẽ ngạc nhiên trước những gì bắt đầu diễn ra. Hãy dành thời gian hằng ngày, hằng tuần và hằng tháng để suy ngẫm về tình hình tài chính của mình và tìm ra cách sử dụng nguồn tài chính thông minh hơn.

Như đã đề cập, các triệu phú tự thân suy nghĩ về vấn đề tích lũy tài chính nhiều gấp 10 lần so với người nghèo. Mỗi tuần, họ đều dành thời gian nghĩ về số tiền họ có, cách sử dụng nó, phương án để

kiếm được nhiều hơn và cách thức đầu tư tốt hơn. Nếu dành càng nhiều thời gian cân nhắc kỹ lưỡng tình hình tài chính của mình, anh sẽ đưa ra ngày càng nhiều quyết định tài chính tốt hơn và anh sẽ phải động não với số tiền ngày càng nhiều hơn. Suy nghĩ càng nhiều về khoản tiết kiệm và đầu tư, anh càng thu hút được nhiều tiền vào cuộc sống của anh hơn.

Quy luật khác nữa là quy luật tăng cường gia tốc. Quy luật này cho biết, nếu anh tiến tới mốc tự do tài chính càng nhanh, chính nó cũng sẽ ngày càng tiến về phía anh nhanh hơn. Anh càng tích lũy được nhiều tiền hơn và càng đạt được nhiều thành tựu, thì tiền bạc và thành công sẽ di chuyển về phía anh ngày càng nhanh hơn từ rất nhiều hướng.

Những người đạt được thành công tài chính thời nay đều đã từng trải qua quãng thời gian làm việc cực kỳ chăm chỉ, suốt nhiều năm liền, trước khi giành được cơ hội thực sự đầu tiên; rồi sau đó, ngày càng nhiều cơ hội từ mọi hướng đổ dồn về phía họ. Vấn đề lớn nhất họ gặp phải là lựa chọn và sắp xếp các cơ hội dường như đang đến với họ từ khắp mọi nơi. Điều đó cũng sẽ xảy ra với anh.

Hãy quan sát các công ty ở Thung lũng Silicon khi họ đầu tư hàng triệu, hàng chục triệu, thậm chí hàng trăm triệu đô la. Họ đầu tư vào các công ty như Facebook, Google hay Apple, và họ kiếm được hàng trăm triệu và hàng tỷ đô la. Và bây giờ, những cơ hội đến với họ như các con sông đổ về từ mọi hướng để đầu tư vào những nơi sẽ mang đến cho họ hàng trăm triệu đô la.

Peter Lynch, cựu quản lý quỹ Fidelity Magellan, một trong những quỹ tương hỗ thành công nhất trong lịch sử, nói rằng những khoản đầu tư tốt nhất mà ông từng thực hiện đều tốn thời gian dài mới thu về quả ngọt. Ông thường mua cổ phiếu của công ty không tăng giá trị trong nhiều năm trời. Thế rồi, nó bắt đầu tăng giá và tăng giá trị lên gấp 10-20 lần. Chiến lược đầu tư cổ phiếu dài hạn như thế này, hay chiến lược của Warren Buffett, cuối cùng đã đưa ông trở thành một trong những nhà quản lý thành công nhất và có mức lương cao nhất tại Mỹ.

Chiến lược này gợi nhắc quy luật về thị trường chứng khoán. Giá trị một cổ phiếu hôm nay chính bằng tổng dòng tiền dự kiến của cổ phiếu đó được chiết khấu về thời điểm hiện tại. Điều này có nghĩa là gì? Tức là, cổ phiếu anh đang nắm giữ đại diện cho một phần quyền sở hữu của công ty. Nó cấp cho chủ sở hữu cổ phiếu quyền được thụ hưởng mọi lợi ích cũng như mọi rủi ro thuộc quyền sở hữu, bao gồm lợi nhuận, tổn thất, sự tăng giá cổ phiếu, sự giảm giá trị, quản lý tốt hay kém, và sự tăng giảm nhu cầu đối với các sản phẩm hay dịch vụ mà công ty sản xuất hoặc kinh doanh. Khi mua cổ phiếu, anh là chủ sở hữu của mọi thứ diễn ra trong công ty đó. Khi mua cổ phiếu, anh đang đầu tư một khoản tiền nhất định vào công ty và đánh cược rằng lợi nhuận thu về sẽ vượt qua số tiền mà anh có thể kiếm được từ những khoản đầu tư đảm bảo như trái phiếu hay quỹ thị trường tiền tệ.

Mua cổ phiếu cũng như một dạng đánh bạc, bởi tương lai của công ty và giá trị cổ phiếu không thể lường hết được. Chúng chịu ảnh hưởng của vô số tác động trên thị trường như bán hàng, cạnh tranh, sự thay đổi công nghệ, lãi suất, chất lượng quản lý, các sự kiện xảy ra trên thế giới, thời tiết và nhiều yếu tố khác nữa.

Hệ quả đầu tiên của quy luật thị trường chứng khoán là: Bò kiếm ra tiền, gấu cũng kiếm ra tiền, chỉ có heo bị làm thịt. Tức là, những nhà đầu tư năng động kiếm được tiền khi thị trường đang lên. Những người bán khống và thận trọng làm ra tiền khi thị trường đang giảm. Nhưng những kẻ tham lam cố đánh bại thị trường hầu như luôn bị mất tiền.

Hơn 70% người mua bán cổ phiếu hằng ngày hay chớp nhoáng thời nay, những người xuất nhập thị trường tùy tiện và tùy hứng, đều thua lỗ. Nhiều người trong số đó còn mất mọi thứ.

Hệ quả thứ hai, đầu tư chứng khoán dài hạn là cách tốt nhất để đạt được sự an toàn tài chính dài hạn. Giá trị của các cổ phiếu giao dịch trên thị trường chứng khoán Mỹ tăng trung bình 11% trong vòng 80 năm qua. Kết quả là, một người bắt đầu đầu tư 100 đô mỗi tháng vào một quỹ tương hỗ có mức tăng trung bình 10% mỗi năm, từ tầm tuổi 20, sẽ nghỉ hưu với tổng giá trị tài sản ròng hơn 1 triệu đô la.

Hệ quả thứ ba là, trung bình giá trị đô la trong dài hạn sẽ khiến anh trở nên giàu có. Tức là, thời điểm thu mua hoặc bán ra trong thị trường không mấy ý nghĩa. Đối với anh hay bất cứ ai, việc liên tục mua cổ phiếu khi giá thấp và bán khi giá cao là điều gần như không thể. Sẽ luôn tốt hơn nếu anh mua cổ phiếu của một công ty kinh doanh tốt và ổn định, bán sản phẩm và dịch vụ có giá trị và được đánh giá cao, rồi giữ những cổ phiếu này lâu dài. Cách này được gọi là đầu tư giá trị, và chính nó đã giúp nhiều người giàu có nhờ thị trường chứng khoán.

Hệ quả thứ tư phát biểu rằng thị trường chứng khoán được quản lý và được tạo nên bởi các chuyên gia. Nói cách khác, mỗi giao dịch mua một cổ phiếu tương ứng với mỗi giao dịch bán cổ phiếu đó bởi một người khác. Người mua cổ phiếu đánh cược rằng cổ phiếu sẽ tăng giá. Người bán cổ phiếu lại đánh cược rằng cổ phiếu sẽ giảm giá. Mỗi giao dịch mua và bán chứng khoán đó đều là một mất một còn, trong đó mọi người đánh cược sự khôn ngoan và đánh giá của mình so với sự khôn ngoan và đánh giá của người khác.

Hầu hết họ đều là dân chuyên nghiệp, có kinh nghiệm làm việc 50-60 giờ mỗi tuần trong nhiều thập kỷ. Nói cách khác, hành động an toàn nhất của anh là đầu tư vào một quỹ đầu tư theo chỉ số đại diện cho tất cả các cổ phiếu mà trong đó chỉ số và quỹ đầu tư theo chỉ số đều tăng hay giảm tùy theo xu hướng chung của toàn bộ thị trường. Loại quỹ chỉ số phổ biến nhất là Chỉ số cổ phiếu 500 của Standard & Poor[1]. Quỹ này luôn có hiệu quả đầu tư vượt trội hơn 80% các quỹ tương hỗ được quản lý chuyên nghiệp trong nhiều năm.

[1] Chỉ số cổ phiếu 500 của Standard & Poor (S&P 500) là một chỉ số cổ phiếu dựa trên cổ phiếu phổ thông của 500 công ty có vốn hóa thị trường lớn nhất niêm yết trên NYSE hoặc NASDAQ. Tỷ lệ và loại cổ phiếu sử dụng để tính toán chỉ số S&P 500 được quyết định bởi hãng S&P Dow Jones Indices.

Quy luật đầu tư tiếp theo là quy luật bất động sản. Quy luật này phát biểu rằng, giá trị của một bất động sản là khả năng tạo dòng tiền của bất động sản đó trong tương lai. Giá trị của mọi bất động sản

đều được quyết định bởi dòng thu nhập có thể sinh ra từ bất động sản đó khi nó được phát triển đến mức hữu dụng nhất và hiệu quả nhất tính từ thời điểm này đến tương lai. Một bất động sản có thể có giá trị về mặt tinh thần đối với chủ sở hữu, nhưng giá trị thực bằng đồng đô la của nó lại liên quan trực tiếp đến khả năng tạo ra dòng tiền trong tương lai.

Có hàng triệu mẫu đất không hề có bất kỳ giá trị nào, chẳng hạn như sa mạc, vì nó không có khả năng tạo ra dòng tiền trong tương lai. Nó cũng không thể được phát triển để tạo ra dòng thu nhập, cung cấp chỗ ở, hay đáp ứng bất kỳ nhu cầu cụ thể nào của con người. Có những khu vực rộng lớn ở nhiều đại đô thị nhưng giá trị bất động sản đang đi xuống. Như Detroit, một nơi từng tăng trưởng, phát triển rồi chấm dứt và có khả năng sẽ không trở lại như xưa nữa. Mỗi ngày, người ta ra rả rao bán nhà và bất động sản với mức giá thấp hơn số tiền họ mua chúng, hoặc chấp nhận mất vào tay chủ nợ, bởi vì những tài sản này đều sụt giảm khả năng tạo ra dòng tiền, khả năng cho thuê, và mất dần giá trị.

Hệ quả đầu tiên của quy luật bất động sản là anh kiếm được tiền khi anh mua và anh hiện thực hóa khoản lợi nhuận đó thành tiền mặt khi anh bán nó. Điều này rất quan trọng. Mua một bất động sản với giá cả phù hợp và điều khoản hợp lý sẽ cho phép anh bán nó có lãi.

Nhiều người nghĩ họ sẽ kiếm được tiền khi họ bán bất động sản, bất kể cách thức và giá cả ra sao. Đây là cầm đèn chạy trước ô tô. Càng xem xét cẩn thận và chuẩn bị chu đáo khi định mua bất động sản đó, anh sẽ càng có khả năng thực hiện được giao dịch bất động sản tạo ra lời lãi sau này.

Hệ quả thứ hai của quy luật bất động sản, hay 3 bí quyết lựa chọn bất động sản là vị trí, ví trí, và vị trí. Mỗi bất động sản đều là duy nhất, và chỉ có đúng một bất động sản như thế trên trái đất. Việc chọn được bất động sản ở vị trí tốt sẽ ảnh hưởng nhiều đến khả năng tạo ra dòng tiền của bất động sản đó trong tương lai, so với hầu hết các quyết định khác mà anh thực hiện.

Hệ quả thứ ba của quy luật bất động sản cho biết, giá trị của bất động sản phụ thuộc chủ yếu vào hoạt động kinh tế khu vực, số lượng công ăn việc làm và mức lương. Điều này đóng vai trò rất quan trọng khi anh lựa chọn đầu tư tại một khu phố hoặc một cộng đồng. Nhìn chung, giá trị của bất động sản tăng gấp ba lần tốc độ tăng dân số và gấp đôi tốc độ lạm phát. Khi mua bất động sản trong một cộng đồng đang phát triển nhanh, anh gần như được đảm bảo về sự tăng giá trị trên mức trung bình.

Chẳng hạn, ngày nay tại Santa Clara và quanh Thung lũng Silicon, vì sự bùng nổ không thể tin được về công ăn việc làm và các ngành công nghệ cao, các doanh nghiệp trả lương cao nên giá trị bất động sản tăng gấp 5-10 lần so với vài năm trước đây. Yếu tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến giá trị của bất động sản tại bất cứ khu vực nào là tốc độ hình thành hoạt động kinh doanh mới và sự tăng trưởng kinh tế trong khu vực. Hãy quyết định mua một bất động sản vì mục đích đầu tư. Cách duy nhất để học hỏi về đầu tư bất động sản là thực sự trở thành chủ sở hữu bất động sản và áp dụng kiến thức cũng như kỹ năng của anh vào việc gia tăng giá trị của bất động sản đó.

Thời xa xưa, có một người tên là Bernard Baruch[2], khởi nghiệp với vai trò môi giới trong thị trường chứng khoán, thực hiện các yêu cầu đặt lệnh mua bán từ nhà môi giới chứng khoán hồi đầu thế kỷ 20. Trong khi hầu hết bạn bè đều đang vui chơi, ông hỏi những người mà ông cung cấp lệnh mua bán về lý do họ đưa ra quyết định mua bán đó. Theo thời gian, ông ấy hình thành nên trực cảm về khoản đầu tư chứng khoán tốt, và ông bắt đầu đầu tư 1 đô la mỗi tuần.

[2] Bernard Baruch (1870 – 1965) là chuyên viên tài chính, nhà đầu tư chứng khoán, chính khách và cố vấn chính trị người Mỹ.

Trong vài năm, ông trở thành một trong những người giàu nhất nước Mỹ, là cố vấn cho 6 vị chủ tịch, và viết sách báo. Vào cuối đời, ông ấy tóm tắt kinh nghiệm thành 10 quy tắc đầu tư thành công. Tôi sẽ kết thúc chương này bằng cách giới thiệu chúng cho anh.

Quy tắc số 1: Không nên đầu cơ, trừ khi đó là công việc toàn thời gian của anh. Hãy nhớ rằng, mỗi quyết định của anh là một sự đánh cược chống lại quyết định của một cá nhân khác – người cũng đang nghiên cứu thị trường chứng khoán trong suốt 45-60 giờ mỗi tuần, như tôi đã đề cập.

Quy tắc số 2: Hãy cẩn thận với mọi thông tin nội gián hay một lời khuyên đầu tư nào đó. Cách dễ nhất để mất tiền trên thị trường chứng khoán là hành động theo lời khuyên của những người thực sự không biết họ đang nói gì, như tài xế taxi, người bán rượu, thợ cắt tóc và cả những đồng nghiệp thân thiết.

Quy tắc số 3: Trước khi mua chứng khoán, hãy tìm hiểu mọi thứ có thể về công ty, cách thức quản lý và đối thủ cạnh tranh, dòng thu nhập và triển vọng tăng trưởng của nó. Hãy kiên nhẫn và kỷ luật, khách quan, và không cảm xúc. Như chúng ta đã nói trước đó, hãy dành thời gian để tìm hiểu kỹ lưỡng trước khi anh đầu tư.

Quy tắc số 4: Không cố mua ở mức đáy và bán ở mức đỉnh. Đây là điều bất khả thi, ngoại lệ chỉ có kẻ lừa đảo. Khi mua một cổ phiếu, hãy quyết định mức giá anh sẽ bán nó, và khi chạm ngưỡng đó, đừng tham lam. Với khả năng thực hiện giao dịch của chương trình và máy tính thời nay, anh hoàn toàn có thể định mức giá bán một cổ phiếu để nó được tự động kích hoạt khi đạt ngưỡng giá đã định. Anh sẽ không bao giờ không thu được lợi nhuận.

Quy tắc số 5: Hãy học cách xử lý thua lỗ nhanh chóng. Đừng mong đợi bản thân luôn đúng. Nếu anh phạm sai lầm và thấy cổ phiếu đó đang sụt giá, hãy bán nó và cắt khoản lỗ càng nhanh càng tốt.

Quy tắc số 6: Không mua quá nhiều loại chứng khoán khác nhau. Tốt hơn hết, chỉ nên đưa ra một vài khoản đầu tư có thể theo dõi được. Việc đa dạng hóa sẽ bớt được rủi ro nhưng cũng loại bỏ mọi cơ hội thu lợi lớn nếu một cổ phiếu trong số đó tăng giá trị nhanh. Đây là quy tắc dành cho những người dự định giao dịch trên thị trường chứng khoán, chứ không dành cho số đông, những người thường được khuyên nên mua quỹ đầu tư theo chỉ số và nắm giữ nó.

Quy tắc số 7: Hãy định kỳ tái xem xét tất cả các khoản đầu tư để biết những thay đổi đang diễn ra có ảnh hưởng đến triển vọng của chúng hay không. Hãy áp dụng tư duy điểm gốc[3]. Hãy luôn đặt ra câu hỏi khi có thông tin mới, “Nếu chưa mua cổ phiếu hay khoản đầu tư này, và tôi lúc đó biết những gì tôi biết lúc này, thì giờ tôi có mua nó hay không?” Nếu câu trả lời là không, giải pháp của anh là bán.

[3] Tư duy điểm gốc (Zero-based thinking) là quá trình ra quyết định dựa trên việc tưởng tượng bản thân trở lại thời điểm trước một quyết định cụ thể, và thoải mái đưa ra những quyết định đó với hiểu biết của bạn về hệ quả hiện thời của quyết định.

Quy tắc số 8: Hãy nghiên cứu hạng mục thuế của mình để biết khi nào bán đi thì có lợi nhất. Hãy chú ý tới các khoản thuế trên thặng dư vốn áp lên các giao dịch của anh. Hãy nhớ điều duy nhất anh nên quan tâm là số tiền sau thuế. Tính toán thời điểm mua bán trên thị trường chứng khoán để tạo ra các khoản thặng dư và thâm hụt vốn là kỹ năng anh cần thành thạo.

Quy tắc số 9: Luôn giữ một phần vốn dưới dạng tiền mặt dự trữ. Không bao giờ được đầu tư tất cả số tiền của anh. Nếu giữ được một lớp đệm tiền mặt, anh sẽ luôn có khả năng tận dụng được những cơ hội bất ngờ. Anh cũng nên có một khoản dự phòng khẩn cấp đóng vai trò như một lớp đệm, bất kể tình hình thị trường ra sao.

Quy tắc số 10: Không cố gắng đầu tư trên nhiều lĩnh vực khác nhau cùng một lúc. Hãy gắn bó với lĩnh vực mà anh hiểu biết nhiều nhất. Warren Buffett cũng khuyên tương tự vậy. Ông ấy không bao giờ đầu tư vào các cổ phiếu của những công ty chủ yếu hoạt động trên mạng Internet, ông nói, “Bởi vì tôi không hiểu về chúng hay không biết giá trị của chúng ra sao.” Và ông không bao giờ bị mất tiền, trong khi mọi người thua lỗ cả một gia tài khi bong bóng dot-com nổ tung. Thông thường, các nhà đầu tư thành công nhất là những người lựa chọn một ngành cụ thể và tập trung vào nó để

thấu hiểu các công ty trong ngành đó. Hãy chọn một ngành công nghiệp mà anh quan tâm, rồi tập trung vào nó.

Hãy nhớ rằng, bí quyết thành công trong đầu tư là tìm hiểu kỹ lưỡng trước khi đầu tư. Hãy đầu tư cẩn thận. Thu thập tất cả những thông tin anh cần. Nếu anh dự định trở thành một nhà đầu tư chủ động, anh luôn phải để mắt đến tiền của anh. Nếu không định trở thành một nhà đầu tư chủ động, điều tốt nhất anh có thể làm là mua một quỹ đầu tư theo chỉ số có chi phí quản lý thấp và có khả năng tăng trưởng khi thị trường dịch chuyển. Anh có thể đặt nó sang một bên và ngủ ngon lành mà không bao giờ phải lo lắng.

8BẢO TỒN SỰ THỊNH VƯỢNG

Khi đạt được thành công tài chính và mức độ thịnh vượng ổn định, công việc của bạn vẫn chưa chấm dứt. Môn khoa học về tiền bạc đòi hỏi bạn phải vận dụng nhiều cách thức bảo vệ tài sản khác nhau để không bị thiệt hại nhanh chóng những gì bạn mất nhiều năm mới gây dựng nên.

Hãy hình dung phương thức này như kim tự tháp Ai Cập. Bạn mong muốn cơ cấu tài chính của mình trở nên mạnh mẽ đến mức không một cơn bão tài chính nào, dù của cá nhân bạn hay của nền kinh tế quốc gia, có thể phá hỏng nó. Chương này sẽ hướng dẫn bạn các bước cần thiết để xây dựng kim tự tháp tài chính của riêng bạn.

DAN: Brian ơi, hãy bắt đầu bằng những trải nghiệm thua lỗ của chính anh trong cuộc sống, đó là mất khách hàng quan trọng, bị kiện tụng trong kinh doanh, hay bị tác động mạnh từ thị trường chứng khoán. Anh học được bài học nào từ những trải nghiệm này? Và làm sao chúng thuyết phục được anh rằng việc lập kế hoạch hợp lý để bảo vệ sự giàu có là một điều quan trọng?

BRIAN: Tôi đã dành phần lớn cuộc đời mình để đạt được sự độc lập tài chính. Sau đó, người ta dễ mắc hội chứng ảo tưởng kiến thức. Hội chứng này rất phổ biến và là lý do chính giải thích tại sao nhiều người lầm đường lạc lối trong cuộc sống.

Chúng ta dành phần lớn cuộc đời để phát triển khả năng và kỹ năng cá nhân, tạo dựng công việc kinh doanh và tích lũy của cải. Thế rồi, chúng ta có thể phạm một loạt sai lầm. Tồi tệ nhất trong số đó là hội chứng ảo tưởng kiến thức. Chúng ta kiếm được rất nhiều tiền bằng cách trở nên rất xuất sắc trong lĩnh vực chuyên môn. Chúng ta nghĩ rằng, “Tôi rất giỏi đến mức có thể áp dụng những kiến thức, khả năng, kỹ năng, sự tự tin này vào một số lĩnh vực khác, tôi sẽ có thể làm tốt không kém trong lĩnh vực đó.”

Khi thị trường bất động sản bùng nổ trở lại vào những năm 2000, một người đến gặp tôi và nói, “Cơ hội xây dựng nhà kho lưu trữ trong những cộng đồng dân cư đang phát triển nhanh này rất lớn, chúng sẽ đem lại dòng tiền mặt rất cao, giá trị tăng vọt và mọi chuyện đều sẽ tốt đẹp.”

Tôi đáp, “Chắc chắn rồi, tại sao không chứ? Nghe có vẻ hay đấy.” Anh ấy có vài mối quan hệ tốt, thực hiện rất nhiều việc và còn chuẩn bị cả đề xuất tài chính. Nghe có vẻ hấp dẫn, nên tôi tham gia đầu tư. Một chút ít ban đầu, rồi nhiều hơn và nhiều hơn nữa, cho đến khi tôi đã đầu tư khoảng 20 triệu đô la vào những nhà kho lưu trữ. Đây không phải toàn bộ số tiền của tôi, nhưng lại chiếm gần hết các khoản đầu tư mà tôi đã thực hiện.

Nhưng hóa ra, trước đây, anh ta chưa bao giờ thực hiện được nó và những con số anh ta dự đoán với tôi đều không đúng. Chúng bỏ qua các khoản lãi vay, bỏ qua một loạt chi phí cơ bản mà tôi không thể nhận ra, bởi vì đó không phải lĩnh vực chuyên môn của tôi. Cuối cùng, tôi làm xong các nhà kho lưu trữ, bán lỗ nặng và mất rất nhiều tiền.

Cụm từ yêu thích của tôi trong việc bảo tồn sự thịnh vượng là điều tra kỹ càng. Tức là, hãy cẩn thận điều tra từng chi tiết cụ thể trong một khoản đầu tư. Hãy kiểm tra thêm lần nữa, nhờ các chuyên gia xem xét, thảo luận với kế toán viên, nhân viên ngân hàng, và nói chuyện với những người cùng ngành. Hãy đi một vòng gặp hết những người mà anh làm việc cùng và thu thập các ý kiến bên ngoài. Nếu tôi đã làm việc đó dù chỉ một chút, tôi sẽ cứu được bản thân, không chỉ đỡ tốn thời gian mà còn tránh bị lỗ một khoản tiền lớn mà tôi đã tích lũy suốt bấy lâu.

Nếu muốn duy trì và bảo tồn sự thịnh vượng của mình, hãy thật thận trọng trước những gì anh định làm với số tiền mình đã đạt được.

Tốt nhất là anh nên đầu tư với các chuyên gia. Tôi từng nói chuyện với một chuyên gia quản lý tài sản. Ông ấy làm việc cho các gia đình có tổng giá trị tài sản ròng từ 25 triệu đô la trở lên. Họ chuyển

giao toàn bộ các khoản đầu tư cho ông và công ty của ông, ông chăm sóc mọi thứ trong đời sống tài chính của họ. Và, tất nhiên, ông quan tâm tới cả hoạt động đầu tư. Bởi vì ông và công ty của ông rất khôn ngoan, nên tạo ra lợi tức đầu tư từ 10-20% mỗi năm, và khách hàng của ông ngày càng giàu có hơn, bởi vì ông và công ty mình luôn đủ khả năng trả họ lợi tức như cam kết. Thông thường, ông tính tổng phí quản lý là 1% trên số tiền đầu tư.

Nếu số tiền đầu tư hay khoản đầu tư tăng lên, 1% này tính trên tất cả các khoản đầu tư. Ông và công ty mình tạo ra lợi tức rất cao, điều mà một người bình thường không thể làm được. Một người bình thường phải hiểu rằng việc đơn giản nhất liên quan đến tiền là đánh mất nó. Nếu anh định tích lũy tiền, vào lúc nào đó trong cuộc đời, chẳng hạn vào tuổi 50, anh phải nhận thức lại điều này một lần nữa.

Anh có thể chấp nhận nhiều rủi ro khi còn trẻ, anh có thể thực sự làm việc chăm chỉ và rất hiếu thắng, nhưng ở độ tuổi 50, anh bắt đầu thận trọng hơn và tỉ mỉ hơn. Hãy nhớ một nguyên tắc: Đừng để mất tiền. Nếu anh thấy nguy cơ mất tiền nào, dù nhỏ nhất, hãy dừng lại và nói rằng, “Đợi chút, mình có chịu được cảnh mất hết số tiền này không?” Nếu câu trả lời là không, đừng đầu tư.

DAN: Anh có nghĩ nếu mình ngày càng thành công và giàu có, anh sẽ ngày càng dễ trở thành mục tiêu cho các vụ kiện tụng, giao dịch kinh doanh thất bại, v.v... không? Tại sao?

BRIAN: Một vấn đề mà người Mỹ ngày nay gặp phải là, chúng ta có quá nhiều luật sư và có quá ít việc cho họ làm. Vì vậy, có nhiều luật sư cố gắng tạo ra công việc bằng cách kiện nhiều người. Tôi gọi họ là những gã luật sư gian dối, rác rưởi và thấp kém nhất.

Vì vậy, bọn họ có nguyên tắc là, nếu anh có tiền, anh sẽ bị kiện. Một người bạn khá giàu có của tôi, nói rằng, “Nếu anh có tiền, anh sẽ bị kiện bốn lần.” Anh chỉ cần hít một hơi thật sâu, rồi nhận ra rằng, nếu anh gặp rắc rối, thì những gã này sẽ bám đuổi để giúp anh với một khoản tiền hoa hồng.

Tôi cũng phát hiện ra rằng: Nếu ai đó kiện anh, anh phải tự bảo vệ mình. Dù tốn 75.000-100.000 đô la, nhưng nếu gã luật sư nào đó kiện anh, anh phải tự vệ bằng cách thuê luật sư khác, nếu không bọn chúng sẽ đưa ra phán quyết tóm tắt chống lại anh, bới lông tìm vết cho đến khi chứng minh được anh có tội. Nếu anh muốn chiến đấu, anh phải trải qua các thủ tục lấy lời khai, thuê luật sư, nộp trát đòi nhân chứng hầu tòa và thẩm vấn nhân chứng.

Nếu không làm gì trong những việc kể trên, anh sẽ không được bảo vệ đầy đủ. Một người có thể kiện anh bằng việc trả khoản phí 250 đô la.

Tôi có nhiều kinh nghiệm về việc nhiều người đã kiện tôi chỉ bởi vì họ có thể. Cơ sở cáo buộc tôi hoàn toàn giả tạo. Nhưng đám luật sư kia đang đói khát. Tôi phát hiện được danh tính của một gã luật sư như vậy. Gã có mẫu đơn kiện tiêu chuẩn.

Trong đó, gã đứng dưới tên của bên nguyên đơn, và tên của anh sẽ được đặt ở đầu trang, và tên của gã đó sẽ nằm ở phía cuối trang, và hắn đệ trình giấy cáo buộc đó lên phía tòa án với khoản phí 250 đô. Và giờ anh phải thuê một luật sư riêng để bảo vệ mình.

Tôi đã học được một bài học thú vị từ một người rất thành công, cách đây vài năm. Ông ấy nói, “Hãy đặt tất cả tài sản của anh vào quỹ tín thác gia đình, và thiết kế sao cho nó là thuộc về gia đình anh, nhưng anh lại toàn quyền quản lý khối tài sản đó.” Anh cần phải đưa tiền của mình vào nơi không ai có thể động vào. Khi có kẻ kiện anh, thứ đầu tiên lũ luật sư kia sẽ làm là xem anh có bao nhiêu tiền. Nếu thấy tiền của anh nằm trong quỹ tín thác gia đình, chúng sẽ bỏ đi, vì chúng biết rằng chúng không thể tiếp cận nó.

Việc anh tự bảo vệ mình là rất quan trọng, anh hãy đưa tài sản vào một quỹ tín thác gia đình. Những người luật sư và kế toán viên của anh có thể cho anh biết chính xác anh phải làm những gì.

DAN: Có rất nhiều công cụ để bảo vệ bản thân và gia đình anh. Hãy thảo luận một vài công cụ trong số đó.

Đầu tiên là bảo hiểm. Mọi người nên mua loại bảo hiểm nào? Họ nên tuân thủ nguyên tắc nào khi mua loại bảo hiểm đó? Chẳng hạn như bảo hiểm nhân thọ. Nghiên cứu có chỉ ra rằng, với hầu hết mọi người, bảo hiểm có kỳ hạn nhìn chung là tốt hơn bảo hiểm nhân thọ trọn đời. Hãy chia sẻ thêm về bảo hiểm xe hơi, bảo hiểm nhà cửa, và cả bảo hiểm tàn tật. Ngày nay, vì tuổi thọ con người cao hơn, người ta khuyên mua bảo hiểm chăm sóc dài hạn. Anh có đồng ý với quan điểm này không?

BRIAN: Tôi tin rằng trong suốt thời gian làm việc, anh nên mua bảo hiểm nhân thọ. Anh nên sở hữu bảo hiểm có kỳ hạn, trong đó hãy mua số tiền bảo hiểm tối đa với số phí thấp nhất mà anh có thể trả. Anh không nên mua loại bảo hiểm trọn đời hay bất kỳ loại bảo hiểm tích lũy nào, bởi vì chúng là những khoản tiết kiệm bắt buộc. Hầu hết số tiền trong 3-5 năm đầu tiên anh nộp theo cam kết của hợp đồng bảo hiểm trọn đời đều được đem đi trả hoa hồng cho đại lý.

Ngày nay, hầu hết mọi người sử dụng thuật ngữ "mua theo kỳ hạn và đầu tư theo chênh lệch". Tức là, anh có thể thu được khoản lợi nhuận tốt hơn nếu mua bảo hiểm có kỳ hạn và đặt bất kỳ khoản tiền nào khác mà anh sắp sửa trả vào quỹ đầu tư theo chỉ số. Khoản lợi tức của anh sẽ là con số lớn hơn rất nhiều.

Nhưng anh nên mua đủ bảo hiểm để bảo vệ gia đình nếu có bất kỳ chuyện gì xảy ra đối với anh. Một người bạn tốt của tôi, một đại lý bảo hiểm tuyệt vời, nói rằng mục đích của bảo hiểm nhân thọ là để đảm bảo ước mơ của anh. Nếu ước mơ của anh là việc vợ mình được chu cấp đầy đủ và con cái của anh được đến trường, anh nên mua đủ bảo hiểm để dự phòng nếu có điều gì đó xảy ra với anh.

Anh tính toán khoản tiền dùng để chu cấp cho vợ anh trong suốt phần đời còn lại của cô ấy nếu chẳng may anh xảy ra chuyện. Hầu hết nam giới đều vậy, nhưng bạn tôi nói, trong suốt cuộc đời của anh, nhiệm vụ của anh là đạt đến vị thế không cần đến bảo hiểm nhân thọ nữa, bởi vì tại đó, anh đã tích lũy đủ đến mức cô ấy nhận được sự bảo vệ đó rồi.

Khi anh già đi, chi phí bảo hiểm trở nên cực kỳ đắt đỏ. Nếu anh mua bảo hiểm nhân thọ với mệnh giá 1 triệu đô la vào khoảng 70 tuổi, anh có thể phải chi trả 500.000 đô la mỗi năm cho nó. Thật sự rất tốn kém, nên thành ra chẳng có ý nghĩa gì. Nhiệm vụ của anh là tích lũy đủ tiền rồi đặt sang một bên để không ai động vào được. Nó không thể bị xâm phạm bởi các chủ nợ, các vụ kiện cáo, hay bất kỳ lý do nào, để anh có thể chu cấp cho những ước mơ của anh.

DAN: Anh thấy thế nào về bảo hiểm tàn tật?

BRIAN: Tôi không mua bảo hiểm tàn tật.

Các công ty bảo hiểm nhân thọ thích bán nó, bởi họ có các khoản hoa hồng cao cho đại lý với loại bảo hiểm này. Nhưng tôi nghĩ, nếu anh đã được bảo hiểm rồi, tức là đã có bảo hiểm y tế và bảo hiểm tổng quát rồi, anh hoàn toàn có thể nghĩ đến việc tự bảo vệ mình thêm với bảo hiểm về tàn tật.

Tôi thực sự không biết nhiều về chủ đề này. Tôi chỉ biết, các đại lý bảo hiểm nhân thọ rất tích cực bán bảo hiểm tàn tật, bởi nó đem lại khoản hoa hồng cao cho họ. Đặc biệt, khi ngày càng ít người mua bảo hiểm trọn đời – và chuyển sang mua bảo hiểm có kỳ hạn – mà khoản hoa hồng dành cho hợp đồng bảo hiểm có kỳ hạn thì rất thấp.

DAN: Brian ơi, anh cảm thấy thế nào về bảo hiểm chăm sóc dài hạn khi chúng ta già đi?

BRIAN: Đây có thể là ý tưởng hay, vì hai lý do sau. Thứ nhất, các con của anh có thể sẽ không chăm sóc cho anh được. Thứ hai, anh có thể đảm bảo được rằng anh sẽ sống ở một nơi tốt đẹp với đầy đủ tiện nghi trong phần còn lại của cuộc đời. Dĩ nhiên, nếu anh mua bảo hiểm chăm sóc dài hạn càng sớm bao nhiêu, mức phí mà anh phải trả sẽ càng thấp bấy nhiêu, vì bảo hiểm chăm sóc dài hạn dựa trên khoảng thời gian bên bán nghĩ rằng anh còn sống khi anh vào nhà dưỡng lão. Sau tất cả, mục tiêu của họ là tạo ra lợi nhuận. Do đó, hãy tìm hiểu thật cẩn thận. Hãy xem xét, lấy ý kiến của những người mà anh tôn trọng. Các cố vấn tài chính, và đại lý bảo hiểm tử

tế sẽ nói anh biết những gì tốt cho anh và những gì không tốt cho anh.

Có nhiều điều mà một đại lý bảo hiểm tốt hoàn toàn có thể hướng dẫn anh. Tôi đã từng nói rằng, trong 28 năm qua, tôi đã có một đại lý bảo hiểm tốt xem xét mọi nhu cầu và đề xuất bảo hiểm từ tôi và đưa ra đánh giá theo quan điểm của chúng tôi – lựa chọn tốt nhất căn cứ theo hoàn cảnh của chúng tôi. Cũng như quyết định xem loại vitamin nào nên dùng, hay phác đồ tập luyện nào nên áp dụng, và phụ thuộc rất nhiều vào bản thân cũng như hoàn cảnh của anh, thu nhập hiện tại hay khoản tiết kiệm của anh, tất cả đều là những yếu tố để chuyên gia giúp anh tìm được gói bảo hiểm tốt nhất cho mình.

DAN: Còn một công cụ khác để bảo vệ bản thân và gia đình anh, đó là di chúc. Chúng ta hãy thảo luận tầm quan trọng của công cụ này.

BRIAN: Di chúc là thứ rất quan trọng. Tôi và vợ tôi đã lập di chúc rồi. Chúng tôi từng lập chúc thư trước đó, nhưng rồi người thực thi di chúc thay đổi, các con tôi lớn lên, ra ở riêng, lập gia đình, và sinh con; cuộc sống thay đổi.

Và chúng tôi muốn tình hình tài chính được đơn giản hóa. Chúng tôi truy cập trang web LegalZoom và tải về một mẫu đơn di chúc tối giản. Chúng tôi điền đầy đủ rồi đưa các bản sao in cho kế toán viên và đứa con lớn nhất, rất đơn giản, gọn gàng, rõ ràng và không hề phức tạp.

Và giờ chúng tôi muốn di chúc cụ thể hơn. Chúng tôi gặp luật sư bất động sản để được hướng dẫn giải quyết những vấn đề phức tạp vì luật về bất động sản liên tục thay đổi. Chính phủ có thể nhảy vào và lấy đi hơn 50% tổng giá trị tài sản ròng của anh. Họ có thể chộp lấy nó trước khi bất kỳ sự phân chia tài sản nào diễn ra, trừ khi anh đưa ra những luận cứ chống lại họ. Anh nên tìm một luật sư luôn nắm được những thay đổi và biến động xảy ra hằng tháng, với thông tin cập nhật nhất để bảo vệ bản thân trước các khoản thuế tiềm ẩn.

Anh sẽ không muốn tài sản thừa kế phá hủy gia đình mình đâu. Người ta nói rằng, không có thứ gì chia rẽ gia đình nhiều hơn việc

phân chia tài sản thừa kế. Tôi từng chứng kiến điều này, khi mà con cái tỏ ra rất hòa thuận cho đến khi cha mẹ qua đời và để lại một khoản tiền, và số tiền đó phải được chia ra. Những đứa trẻ, giờ đã vào tuổi 30, 40, hay 50, tranh giành tài sản thừa kế như bầy chó cắn xé nhau vì miếng thịt. Nó phá hủy toàn bộ gia đình.

Những gì cha mẹ có thể làm là suy nghĩ rất kỹ về việc này. Trước khi qua đời, mẹ tôi đã thống kê tất cả tài sản mà bà sở hữu, mọi món đồ nội thất, trang sức, đồ sứ, tác phẩm nghệ thuật, rồi tính toán giá trị của nó. Sau đó, bà phân chia cho bốn người con. Bà chọn người em trai thứ ba của tôi, một luật sư đáng kính, là người thực thi di chúc của bà.

Khi mẹ tôi qua đời, chúng tôi ngồi lại với nhau và làm theo di chúc của bà. Mọi thứ đều được chia ra, từ tài sản dưới dạng giấy tờ hoặc tài sản dưới dạng vật chất hữu hình. Sau đó, mỗi đứa trẻ trưởng thành có thể trao đổi tài sản với nhau. Không hề tranh cãi hay mất đoàn kết trong suốt phần đời còn lại của chúng tôi, bởi vì mẹ tôi đã suy nghĩ rất thấu đáo.

Bà không muốn con cái tranh cãi nhau về cái này hay cái kia. Và đó là điều rất quan trọng mà anh phải làm với tư cách cha mẹ. Anh nên bắt đầu làm việc này ở độ tuổi 60 hay 65. Anh nên bảo vệ gia đình bằng cách đảm bảo rằng mọi thứ anh tích lũy đều được phân chia cẩn thận.

Một chủ đề khác, đang nóng hổi, là những lời di ngôn. Khi đến độ tuổi 65 hoặc 70, anh nên bắt đầu đưa ra di ngôn cho các con – lũ trẻ nhà anh sẽ không thích, chúng không muốn nghĩ đến cái chết của anh. Nhưng anh nên cởi mở và nói rằng, “Bố mẹ sẽ không ở đây mãi, vậy nên nếu một vài thứ xảy ra với bố hoặc mẹ, hoặc cả hai, đây là vài điều mà các con có thể cân nhắc.”

Hãy cởi mở vì nó chỉ là một chủ đề hết sức bình thường và tự nhiên trong cuộc sống. Sau đó, thậm chí không cần đến di ngôn, chúng có thể nói rằng, “Khi bố mẹ qua đời, con có thể nhận thứ này hay thứ kia không?”

Hóa ra, cô con gái thấy thứ kia mới thực sự quan trọng với nó, cậu con trai muốn thứ khác, và đứa út thì muốn thứ khác nữa. Những điều này sẽ giúp anh cảm thấy yên tâm và thư thái khi biết mình đã chu cấp đầy đủ cho chúng.

DAN: Brian ơi, đối với những người lao động, điều quan trọng nhất có lẽ là bảo đảm nguồn thu nhập. Điều tốt nhất mà người lao động có thể làm để đảm bảo nguồn thu ổn định và vững chắc là gì? Và nếu không đạt được điều đó, họ có thể làm gì để nó không hủy hoại đời sống tài chính của họ?

BRIAN: Tôi không biết làm thế nào một người lao động bị mất việc có thể tự cứu mình trước cảnh mất nguồn thu nhập, ngoại trừ cách bắt đầu tiết kiệm tiền bạc từ sớm và có khoản dự trữ tương đương với mức thu nhập khoảng 2-6 tháng lương.

Không có chính sách bảo hiểm, không có chính sách công ty nào, không có cách nào khác ngoài việc nhận lấy trách nhiệm cá nhân và nói rằng, “Nếu bất trắc xảy ra, nếu tôi mất khả năng lao động một khoảng thời gian, tôi phải có một khoản tiền dành dụm trợ cấp cho mình, càng lâu càng tốt.” Một loại bảo hiểm tàn tật mà anh có thể nhận được là bảo hiểm thất nghiệp. Anh có thể đề nghị rằng, “Tôi cần X ngàn đô la mỗi tháng.” Anh có thể mua chính sách bảo hiểm tương ứng với số tiền đó để đề phòng anh mất việc làm. Tuy nhiên, chính sách bảo hiểm này không có hiệu lực trong 6-12 tháng. Họ không tính trả lại cho anh khoản tiền đó. Phải đến khi anh bị tàn tật hoặc mất khả năng lao động hoặc gì đó trong một khoảng thời gian dài, thì họ mới bắt đầu trả cho anh những khoản đó. Theo thống kê, họ biết rằng có thể anh sẽ khỏe mạnh và đi làm trở lại trước thời điểm chi trả.

9MỐI LIÊN HỆ GIỮA TIỀN BẠC VÀ HẠNH PHÚC

Bức tranh tổng quan của chúng ta sẽ không hoàn chỉnh nếu thiếu đi chủ đề nóng hổi:

Mối liên hệ giữa tiền bạc và hạnh phúc. Sau tất cả, kiếm được một khoản thu nhập khổng lồ và tạo dựng được sự thịnh vượng có gì tốt nếu không đem lại cho bạn niềm hạnh phúc và sự viên mãn? Trong phần này, Brian sẽ thảo luận một số nghiên cứu phản trực giác về mối liên hệ giữa tiền bạc và hạnh phúc, đồng thời cung cấp cho bạn cách thức để đảm bảo hạnh phúc cá nhân có tốc độ tăng trưởng nhanh như số dư tài khoản ngân hàng của bạn.

DAN: Brian ơi, hãy bắt đầu bằng cách xác định xem tiền bạc và hạnh phúc liên quan tới nhau như thế nào. Trước hết, hãy thảo luận về nghiên cứu mới nhất vừa chỉ ra rằng, thông thường, có nhiều tiền hơn sẽ đem lại nhiều hạnh phúc hơn đối với tầng lớp trung lưu – những người có mức thu nhập trung bình 50.000 đô la một năm. Lại có quan điểm cho rằng nhiều tiền hơn không ảnh hưởng gì nhiều tới việc gia tăng hạnh phúc. Anh nghĩ sao về những kết luận này? Chúng có tương đồng với kinh nghiệm của anh, từ khoản thu nhập thấp kém đến sự giàu có vĩ đại, hay không?

BRIAN: Một trong những khám phá tuyệt vời của nhân loại là việc mọi người so sánh bản thân mình với những người khác như thế nào. Không có ai giàu hay nghèo cả, nếu không tự so sánh mình với những người khác trong cộng đồng.

Leon Festinger, đến từ Đại học Harvard, gọi nó là lý thuyết so sánh xã hội. Chúng ta nhìn mọi người xung quanh và so sánh bản thân với họ. Các nhà nghiên cứu vừa thực hiện xong một thí nghiệm, trong đó họ chọn lựa và trao cho một vài cư dân sống trong một thôn nhỏ và nghèo đói rất nhiều tiền mặt. Nhóm này trở nên giàu có

hơn hàng xóm, và điều này lập tức khiến những người hàng xóm ganh tị và bực bội. Những người đang cùng đẳng cấp với họ đột nhiên có nhiều tiền hơn, mua được những thứ tốt và có mức sống tốt hơn một chút. Điều này khiến họ nổi giận. Nhưng dần dần, cơn giận lắng xuống, và những cảm xúc dần trở lại bình thường.

Các nhà nghiên cứu cũng nhận thấy rằng, khi người ta kiếm được nhiều tiền hơn, họ thường so sánh bản thân với những người ở mức cao hơn. Tôi nhớ mục tiêu ban đầu của tôi hồi những năm 60, khi tôi mới bắt đầu đi làm, là kiếm được 100.000 đô la. Nếu tôi có 100.000 đô la – dĩ nhiên, số tiền này đáng giá hơn nhiều vào thời điểm đó – tôi nghĩ mình đã thực sự thành công. Rồi, tôi bắt đầu gặp những người khác có khối lượng tài sản giá trị hơn rất nhiều. Tôi tham gia kinh doanh các khoản đầu tư. Nhiều người đầu tư 100.000 đô la, 250.000 đô la với tôi, và các quỹ đầu tư của tôi khi đó trị giá hàng triệu đô la.

Rồi, tôi bắt đầu chú ý tới những người đang sống trong các ngôi nhà triệu đô và có nguồn thu nhập triệu đô. Vì vậy, theo thời gian, tôi vô thức nâng tiêu chuẩn sống cũng như khát vọng của tôi lên. Tôi quan sát những người kiếm được nhiều hơn tôi. Anh sẽ thường tìm kiếm những người đứng cao hơn anh một đến hai bậc. Anh so sánh mình với họ và anh trở nên bất mãn. Nhưng tôi không nhìn vào những người như Warren Buffett, những người đang kiếm được hàng tỷ đô la.

Chúng ta thường so sánh bản thân với những người ở cao hơn. Khi ai đó cán mốc 1 triệu đô la đầu tiên, họ cảm thấy rất hạnh phúc, nhưng sau đó họ bắt đầu nghĩ tới con số 2 triệu đô. Khi ấy, họ bắt đầu ngước nhìn những người đang kiếm được 2 triệu đô. Rồi khi đạt tới 2 triệu đô la, họ lại ngước nhìn vào những người có 5 triệu đô la. Khi kiếm được 5 triệu đô, họ lại tiếp tục ngước nhìn những người có 10 triệu đô la. Và cứ như thế, khi kiếm được 10 triệu đô, họ sẽ nhìn vào những người có 20 triệu đô.

Mọi người luôn muốn vươn lên, và đây thực sự là một điều tốt đẹp. Tôi gọi thái độ này là sự bất mãn tuyệt vời. Nó giúp anh gồng mình phấn đấu. Các nhà tâm lý học phát hiện ra rằng, mức độ hạnh phúc

và hài lòng của anh tỷ lệ thuận với vị thế hiện tại, vị thế anh nghĩ và vị thế anh mong muốn, trong giai đoạn này của cuộc đời anh.

Kỳ lạ là, một trong những độ tuổi có tỷ lệ tự tử cao nhất diễn ra trong nhóm tuổi 48-52, và chủ yếu ở nam giới. Lý do là bởi họ nhận ra bản thân sẽ không bao giờ hiện thực hóa được những mục tiêu tài chính vĩ đại của mình. Họ sẽ không thành triệu phú. Họ sẽ không thành chủ sở hữu doanh nghiệp. Họ sẽ không thành chủ tịch công ty. Vì bất cứ lý do nào chăng nữa, họ nhận ra những khát vọng đó đã tiêu tan, rồi đến một ngày, họ về nhà và tự sát bằng súng vì nỗi thất vọng cùng cực. Họ đã tự lừa mình dối người suốt nhiều năm khi tin vào chuyện phép lạ xảy ra và họ đột nhiên nhảy vọt đến thành công.

Đây chính là triết lý tấm vé số: Tôi có thể mắc lỗi cả đời, nhưng một tấm vé số sẽ cứu tôi khỏi cuộc sống không làm việc, không nâng cấp kỹ năng, không đi làm sớm và không làm tốt công việc. Dù thế nào đi nữa, tôi vẫn sẽ được cứu vớt.

Chuyện tương tự cũng xảy ra ở Las Vegas. Thật kinh ngạc trước số lượng người nghèo đến Las Vegas, đánh bạc và mất hết tiền sinh sống, và hy vọng khi thẻ bài lật lên và bánh xe cò quay xoay vòng, máy đánh bạc sẽ nhả tiền cho họ, và họ sẽ được bù đắp bằng những năm tháng an nhàn không phải làm gì cả.

Cần nhớ rằng, tiền không làm cho anh hạnh phúc. Chỉ cảm giác khi anh hoàn thành những gì anh làm, kiếm được khoản tiền này, có thể chu cấp và chăm sóc tốt cho gia đình, mới làm cho anh hạnh phúc. Đó là cảm giác khi anh phát huy và tận dụng được ngày càng nhiều tiềm năng của anh, và đo lường được chúng. Anh thực sự có thể thấy thước đo bằng đồng đô la.

Những người giàu sẽ nói rằng, ở một điểm nhất định, tiền chỉ là thước đo khả năng trang trải các chi phí sinh hoạt cũng như những thứ tương tự thế. Anh sẽ gồng mình để đạt đến điểm đó. Nhưng sau khi đạt được nó, anh sẽ cố gắng giữ tiền càng nhiều càng tốt bằng cách trả tiền thuế ít nhất có thể, cố gắng bảo vệ nó, dự trữ nó,

và nghiên cứu kỹ lưỡng vì nó. Nhưng nó không đơn thuần là tiền nữa. Nó chỉ còn là thước đo.

Anh có thể chắc chắn rằng Warren Buffett không làm việc vì tiền. Ông ấy làm việc vì những niềm vui mà ông ấy có được từ chính công việc của ông. Tiền chỉ là một thước đo xem công việc của ông ấy tốt đến đâu. Nếu anh là một nhà cố vấn đầu tư, thì tiền là một thước đo rất tốt – đo lường hiệu quả anh phục vụ khách hàng của mình tốt như thế nào – bởi vì nó cho thấy bản thân anh đang làm tốt đến đâu.

Tóm lại, tiền bạc là một thước đo và chúng ta tự đánh giá bản thân bằng thước đo này.

DAN: Brian ơi, theo kinh nghiệm của cá nhân anh, quan niệm sai lầm nhất về mối liên hệ giữa tiền bạc, sự thịnh vượng và hạnh phúc mà hầu hết mọi người mắc phải là gì?

BRIAN: Abraham Lincoln từng nói rằng người ta chỉ hạnh phúc khi họ quyết định trở nên hạnh phúc. Mỗi người đều có mức độ hạnh phúc riêng. Cũng như một máy điều nhiệt thiết lập mức nhiệt nào đó, và họ cứ duy trì mức hạnh phúc đó.

Nếu một người thắng xổ số, mức hạnh phúc của họ tăng đột biến trong một khoảng thời gian, nhưng rồi lại quay về mức độ ban đầu. Hầu hết những người đầu tư vào xổ số đều chẳng mấy hạnh phúc trong cuộc sống. Chính vì vậy, họ mới đầu tư vào tờ vé số, và khi họ giành chiến thắng, họ cảm thấy cực kỳ sung sướng về tiền bạc trong một thời gian ngắn. Số tiền thắng xổ số sẽ trôi tuột khỏi tay họ trong khoảng hai năm, và sau đó họ quay lại với dáng vẻ đau khổ như trước. Cuộc sống của họ chẳng hề thay đổi.

Có những người đang khá hạnh phúc, và rồi, giả sử, chẳng may mất hai chân sau một vụ tai nạn kinh hoàng. Họ sẽ phải trải qua giai đoạn chấn thương tâm lý vì mất đôi chân và ngồi xe lăn suốt phần đời còn lại. Tuy nhiên, sau 6-12 tháng tiếp theo, họ sẽ quay về trạng thái hạnh phúc vốn có, họ sẽ vui vẻ trở lại. Mọi người đều có mức độ hạnh phúc tự động và sẽ luôn quay lại mức độ đó.

Mục đích của anh nên là thay đổi chính mình và nâng cao mức hạnh phúc của anh để anh thường xuyên hạnh phúc. Điều này đòi hỏi anh phải đặt nhiều mục tiêu, làm việc chăm chỉ, giỏi hơn trong công việc anh làm, tạo dựng những mối quan hệ tốt đẹp, khoẻ mạnh và nhiều thứ khác nữa.

Hạnh phúc hay không là do anh quyết định, và liên quan đến nền tảng giáo dục, lòng tự tin và tự nhận thức của anh. Nó còn liên quan đến rất nhiều thứ không thể nuôi dưỡng trong ngắn hạn, mà là dài hạn. Anh có thể sửa đổi tính cách, cải thiện sự tự tin và lòng tự trọng của anh.

Nhưng nhìn chung, mọi người luôn có một mức độ hạnh phúc nhất định. Lấy ví dụ như bốn đứa con của tôi. Chúng được nuôi nấng trong một môi trường không có sự chỉ trích, chúng có lòng tự trọng cao, chúng nhận được rất nhiều lời khen ngợi và khuyến khích từ mọi người, sự ủng hộ và công nhận từ ba mẹ, và chúng luôn trong trạng thái hạnh phúc. Mọi lúc, mọi nơi, dưới mọi hoàn cảnh, mọi sức ép, chúng vẫn hạnh phúc, vui vẻ và lạc quan. Nền tảng giáo dục sẽ thực sự tạo ra sự khác biệt.

Con người thời nay có tiêu chuẩn sống nhất định mà họ quen thuộc. Nếu thu nhập của họ giảm và họ không còn khả năng chi trả cho mức sống đó, điều này sẽ khiến họ cảm thấy thực sự bất hạnh. Sự chênh lệch giữa mức sống mà họ kỳ vọng và mức sống họ đang thụ hưởng có thể khiến họ tức giận và thất vọng.

Tuy nhiên, chuyện thực sẽ thế này. Mỗi người đều có mức thu nhập tự nhận thức riêng. Nếu họ kiếm được mức thu nhập cao hơn mức tự nhận thức này tối thiểu 10%, họ sẽ bộc lộ những hành vi chi tiêu bất cẩn. Họ sẽ bắt đầu bài bạc, tiêu pha, du lịch hưởng thụ, tẩu tán tiền của họ theo nhiều cách. Nếu họ kiếm được ít hơn 10% so với mức thu nhập tự nhận thức, họ sẽ bộc lộ những hành vi năng động hơn. Họ bắt đầu làm việc chăm chỉ hơn, chịu khó hơn, nâng cấp kỹ năng để trở lại vùng an toàn.

Mọi người thường chọn công việc và nghề nghiệp theo cách mà họ muốn nhận lương. Có hai cách nhận lương cơ bản. Một cách ổn

định, đáng tin cậy và liên tục – mỗi tuần một lần, 2 tuần một lần, mỗi tháng một lần, v.v... Nếu anh thích sự an toàn, chắc chắn, ổn định, nguồn thu vững chắc, không có rủi ro, không có biến cố, thì anh sẽ tìm những công việc trả lương theo cách đó. Đây là phương án lựa chọn của phần lớn người đi làm ngày nay. Họ ưa nguồn thu nhập cố định hơn là nguồn thu nhập bất ổn.

Cách thứ hai là nhận tiền không định kỳ, đây là cách mà các doanh nhân thường lựa chọn. Các doanh nhân thường làm việc suốt 6-7 tháng để triển khai một thương vụ, mở doanh nghiệp, xoay chuyển tình hình công ty. Khi ấy, họ có những dòng thu nhập tăng đột biến, và họ thấy hạnh phúc với điều đó.

Trong cuốn The Affluent Society (tạm dịch: Xã hội giàu sang) của Tom Stanley, ông viết, thời điểm nên tiếp cận người giàu là khi mức thu nhập của họ đạt đỉnh. Nếu anh đang bán dịch vụ tài chính, quyền sở hữu, hay bất động sản, thì sẽ thật vô nghĩa khi nói chuyện với họ vào thời kỳ bản thân họ trì trệ, công việc kinh doanh đi xuống. Nếu anh hỏi, thời điểm họ đạt mức thu nhập đỉnh là khi nào, họ sẽ nói rằng, "Tôi kiếm được núi tiền vào 3 tháng cuối năm", thì tháng Một là thời điểm thích hợp để tiếp cận họ. Bởi đó là lúc họ đạt đỉnh mức thu nhập và tiết kiệm. Đó là thời điểm họ hào phóng đầu tư, mua bán, hay giao dịch.

Vì thế, câu hỏi thú vị là: Anh thích nhận lương theo cách nào? Vấn đề khác cần chú ý là khát vọng của anh. Nếu anh lớn lên trong một gia đình giàu có, thì khát vọng của anh khi lớn lên, sẽ là gấp đôi mức thu nhập tương ứng với mức sống của anh lúc bé, anh được lập trình để nhân đôi nó. Anh được lập trình để gồng mình cố gắng, nâng cao kỹ năng, làm việc chăm chỉ, và không bao giờ thỏa mãn với mức sống thấp hơn mức sống thời nhỏ. Đó là lý do tại sao rất nhiều người xuất thân từ gia đình thương nghiệp trở thành doanh nhân và khởi nghiệp kinh doanh. Đó chính là thế giới quan của họ. Đó là sự tự nhận thức của họ.

DAN: Earl Nightingale từng nói, trở nên giàu có không làm dịu bớt các vấn đề của anh, mà chỉ là anh sẽ phải đối diện và giải quyết với một loạt vấn đề hoàn toàn mới. Do đó, rõ ràng là, sự giàu có sẽ tạo

nên thách thức và rào cản, mà nếu không được điều chỉnh tốt, sẽ dẫn đến bất hạnh hoặc tuyệt vọng. Hãy cùng nói về những rào cản mà anh đã nghiên cứu tới, hoặc trải nghiệm, và cách thức phòng tránh hoặc đối phó với chúng. Một số rào cản có thể nêu tên là bận rộn hơn, ít thời gian dành cho gia đình hơn, tỷ lệ ly hôn cao hơn – đặc biệt trong giới doanh nhân – độ căng thẳng và rối loạn cao hơn vì tài sản tăng, trách nhiệm nhiều hơn, v.v…

BRIAN: Abraham Maslow[1], nhà tâm lý học vĩ đại, nói rằng chúng ta có 2 loại nhu cầu. Đầu tiên là loại nhu cầu thiếu hụt đòi hỏi chúng ta bù đắp cho những thiếu thốn về sự an toàn, an ninh và được thuộc về. Ông nói chúng ta còn có nhu cầu tồn tại. Chúng ta cố gắng phát triển tiềm năng của bản thân. Loại nhu cầu này liên quan mật thiết tới lòng tự trọng và sự tự thể hiện bản thân.

[1] Abraham Maslow (1908 – 1970) là nhà tâm lý học người Mỹ. Ông được thế giới biết đến qua mô hình nổi tiếng Tháp nhu cầu và được coi là cha đẻ của ngành tâm lý học nhân văn.

Ông nhận định 98% con người có nhu cầu thiếu hụt. Họ nỗ lực bù đắp cảm giác thấp kém, thiếu thốn, chán nản và bất hạnh. Họ nghĩ đạt được thành công tài chính sẽ đền bù phần nào cảm giác đau đớn, giận dữ và bất an trong lòng họ, nhưng rồi họ luôn sửng sốt vì hết thảy không như họ nghĩ.

Điều mà tôi bắt đầu truyền dạy từ vài năm trở lại đây có thể tổng kết trong một câu đơn giản thế này: Không có niềm vui trong vật chất. Niềm vui đều đến từ các mối quan hệ. Niềm vui đều đến từ sự tương tác của anh với những người khác. Anh sẽ thấy vui khi tham gia sự kiện thể thao, đi leo núi hoặc tương tự vậy, nhưng anh sẽ không cảm nhận được niềm vui từ của cải vật chất.

Một người có thể tích lũy tiền bạc, trải qua một năm tuyệt vời, rời nhà rồi trở về trên con xe Silver Cloud Rolls-Royce trị giá 350.000 đô la. Rồi anh ấy đậu xe bên lề đường, bước vào nhà. Vợ anh ấy rất tức giận, vì anh ấy đáng lẽ phải gọi điện thoại từ vài giờ trước để cô ấy biết có nên chuẩn bị bữa tối hay không. Anh ấy cũng nổi giận

lại, và đã quên hẳn chiếc xe đắt tiền đang đậu ngoài cửa nhà. Nói cách khác, thứ vật chất đắt tiền ấy đã biến mất khỏi danh sách những thứ làm cho anh ấy cảm thấy hạnh phúc hay bất hạnh.

Một đặc điểm rất quan trọng nữa ở những người thành công là thái độ lạc quan. Các nhà sáng lập của những công ty phát triển nhanh nhất và thành công nhất đều rất lạc quan. Các nhà nghiên cứu rất ngạc nhiên về điều này. Những người thành công lạc quan suốt cả ngày. Họ luôn suy nghĩ tích cực về bản thân và công ty của họ.

Nếu hỏi rằng, “Tại sao họ lại mở công ty?”, thì đáp án sẽ là, “Họ thực sự yêu thích sản phẩm của họ.” Vì thế, họ dành cả ngày để sản xuất, bán hàng, quảng bá, phân phối và quan sát kết quả đạt được từ sản phẩm của họ. Điều đó làm cho họ thực sự hạnh phúc. Họ làm việc lâu hơn, chăm chỉ hơn, nhưng họ thực sự yêu thích công việc. Trên thực tế, phải ép buộc họ mới ngừng làm việc. Đối với họ, đó gần như là một sự trừng phạt.

Cộng sự của tôi, Eric, và tôi từng đùa về việc chúng tôi yêu công việc đến thế nào. Chúng tôi phải thiết lập kỷ luật để ép bản thân mình ngừng làm việc. Nếu không, chúng tôi sẽ làm việc cả ngày lẫn đêm, cả cuối tuần, bởi vì chúng tôi thật lòng yêu thích công việc. Nếu muốn thành công, anh sẽ phải chủ động quyết định thời gian nghỉ ngơi. Anh phải lên kế hoạch nghỉ ngơi hợp lý và kiên quyết không làm bất cứ việc gì trong khoảng thời gian đó cho đến khi hình thành thói quen. Hãy dành thời gian cho gia đình. Dành thời gian rèn luyện sức khoẻ, đi bộ, xem truyền hình, tập thể thao, nhưng phải nghỉ ngơi thực sự. Anh sẽ phải cố gắng trong một khoảng thời gian ngắn để tạo thói quen. Rồi sau đó, anh sẽ thấy thoải mái.

Nội dung quan trọng khác mà tôi thường giảng dạy liên quan tới năng suất. Hoàn thành một nhiệm vụ sẽ giúp cho anh cảm thấy tràn đầy năng lượng, hăng hái và tự tin. Chúng ta được thiết kế theo cơ chế nếu làm việc hiệu quả và thu được thành tựu, chúng ta sẽ thấy hạnh phúc. Vì vậy, nếu chúng ta làm việc năng suất và đạt được thành tựu trong công việc kinh doanh của mình, chúng ta sẽ vô cùng vui vẻ. Nếu chúng ta kiếm ra tiền, chúng ta bán sản phẩm, chúng ta tiến bộ, công ty của chúng ta phát triển, khách hàng của

chúng ta hạnh phúc, chúng ta sẽ có thêm khách hàng, bán được nhiều hơn, và điều này làm chúng ta luôn hạnh phúc. Đó chính là hạnh phúc được thúc đẩy.

Nếu anh quản lý tốt thời gian của mình, nếu anh lên kế hoạch mỗi ngày làm việc, nếu anh thực hiện những nhiệm vụ quan trọng nhất và hoàn thành chúng, mỗi lần như thế, não bộ của anh sẽ giải phóng endorphin, một chất dẫn truyền làm cho anh cảm thấy hạnh phúc. Nó cung cấp cho anh năng lượng, giúp anh trông sôi nổi hơn, tăng cường khả năng sáng tạo cũng như hệ miễn dịch của anh. Nhiều người đang làm công việc mà họ yêu thích thực sự, bắt tay thực hiện và hoàn thành nhiều nhiệm vụ, sẽ luôn thúc đẩy niềm hạnh phúc.

Có người nói, "Những người kia thành công, nhưng họ không hạnh phúc." Chà, chúng tôi đã nghiên cứu, thực tế là, những người thành công và những người giàu có cực kỳ hạnh phúc. Họ chỉ gặp những lớp vấn đề của giới giàu có. Vấn đề của giới giàu có là: Chúng ta nên đến nhà hàng cao cấp nào; chúng ta gọi món bò bít tết phi lê hay tôm hùm Úc; chúng ta ở khách sạn George V, hay khách sạn cao cấp với chi phí khổng lồ nào khi tới Paris; chúng ta đặt vé máy bay hạng nhất hay hạng thương gia; v.v… Những người này gặp các vấn đề khác hẳn, nhưng họ rất hạnh phúc vì họ tự do. Họ tự do lựa chọn. Họ có thể nói, "Tôi có thể mua cái này, tôi có thể mua cái kia, vì tôi toàn quyền lựa chọn. Tôi có đủ tiền để không phải ngại ngần vì vấn đề tiền bạc nữa."

Đặc biệt, còn một điểm khác nữa về những triệu phú tự thân làm nên. Khi một người bắt đầu kiếm được rất nhiều tiền từ doanh nghiệp của mình, thì khoản chi của anh ấy dành cho bản thân, trang phục, giày dép, hay tương tự thế, sẽ luôn ở mức ổn định. Nếu khoản chi của anh ấy tăng thêm chút ít rồi lại hạ xuống, thì khoản chi tiêu dành cho vợ con của anh ấy sẽ tăng lên đáng kể. Tại sao? Bởi vì người đàn ông sẽ vô cùng hạnh phúc khi được chu cấp tốt cho gia đình mình. Họ sẽ đạt tới một ngưỡng nhất định. Một đôi giày là đủ rồi, một vài bộ tây trang là đủ rồi. Nam giới có thể mặc trang

phục tương tự nhau, và để bảnh bao hơn, họ sẽ đổi cà vạt hoặc áo sơ mi. Phụ nữ thì thường có tới 50 đôi giày và cả một tủ váy áo.

Thành công có liên hệ mật thiết với hạnh phúc, sự tự do, làm những gì anh yêu thích, làm thật tốt, được công nhận, và sau đó đạt được một mốc thành tựu. Dấu mốc anh kiếm được nhiều tiền hơn. Khi ấy, anh có thể nói với chính mình, “Anh bạn, chúng ta đang làm tốt. Chúng ta đã có một tuần tuyệt vời, một tháng tuyệt vời, một năm tuyệt vời, và chúng ta đã thành công,” mà thành công luôn làm cho mọi người hạnh phúc.

DAN: Những lời này khiến tôi nghĩ tới việc chu cấp cho lũ trẻ. Hy vọng rằng, tất cả độc giả sẽ tặng cuốn sách này cho con cháu của mình, để chúng có thể học hỏi những ý tưởng và bắt đầu hành trình tài chính đúng đắn.

Nhưng nếu anh đã làm việc chăm chỉ và kiếm được rất nhiều tiền, hẳn anh đã trải qua đủ loại công việc, bao thử thách và khổ cực, mới được như hiện tại. Rồi các con anh được nuôi dưỡng trong sự xa hoa. Vậy Brian ơi, những người thành công về mặt tài chính có thể áp dụng những phương án nào để dạy dỗ con cái sao cho chúng có cùng tư tưởng giá trị và đạo đức công việc như cha mẹ chúng không?

BRIAN: Câu hỏi này rất tuyệt vời. Họ sẽ nhận ra rằng, con cái họ càng sớm hiểu mối liên hệ giữa nỗ lực và phần thưởng, đặc biệt là phần thưởng tài chính, thì chúng càng có đầu óc kinh doanh. Phương pháp tôi áp dụng với lũ trẻ nhà tôi là trao cho chúng một khoản trợ cấp, nhưng yêu cầu chúng thực hiện việc gì đó để có được khoản tiền đó, chứ không cho miễn phí.

Có người bảo, “Trẻ em nên được cho tiền thoải mái.” Như thế không phải là cách nuôi dạy trẻ. Mà anh nên nói rằng, “Khi con làm những việc này, dọn sạch phòng ngủ, thu gom đống đồ bừa bộn và đổ rác, con sẽ nhận được một khoản tiền trợ cấp.” Chúng sẽ hiểu mối liên hệ giữa việc bắt tay thực hiện công việc và hoàn thành nó, rồi kiếm được tiền.

Chúng tôi từng sống gần sân gôn của một câu lạc bộ thể thao ngoài trời thân thiện. Bên nhà chúng tôi có một khu rất dốc. Những tay chơi gôn rất hay đánh bóng lên sườn dốc đó. Lũ trẻ nhà tôi sẽ ra ngoài, nhặt trái bóng, mang xuống sườn dốc, rồi bán lại cho người chơi gôn khi họ đến. Đôi khi, vì nhà tôi nằm trong khúc quanh gấp của sân gôn, các tay gôn sẽ cố lái hướng bóng qua đó, khiến bóng rơi vào sân nhà tôi. Lũ trẻ nhà tôi lại ra ngoài gom bóng, rồi đi xuống ngồi bên sân gôn, và bán cho những người đi qua với giá 2 đô la.

Lũ trẻ nhà tôi không cần tiền, nhưng từ khi 10 tuổi, chúng đã hiểu sự kết nối giữa làm việc, lượm bóng gôn, mang xuống sườn đồi, nói chuyện với khách hàng, và bán bóng gôn cho họ. Những người chơi gôn đi đến, ngắm nghía những quả bóng, rồi chọn ra 2 quả họ thích với giá 1 đô la. Các con trai tôi sẽ đàm phán với họ, và quay trở lại với những đồng đô la trên tay.

Mỗi đứa nhà tôi khi lớn lên đều tự giác kiếm việc làm thêm. Chúng tôi thường đưa lũ trẻ đến văn phòng. Chúng tới và xem ba mẹ chúng làm việc. Chúng nhìn thấy ba mẹ chúng lúc nào cũng làm việc. Điều đó giúp chúng hình dung được mối liên hệ giữa mức sống của gia đình với thực tế là ba mẹ chúng phải làm việc.

Chúng tôi nói chuyện với lũ trẻ về công việc, hoạt động kinh doanh và đội ngũ nhân viên. Chúng tôi xem chúng như những giám đốc toàn thời gian, nhân viên, hay các cổ đông, để chúng cảm thấy mình là một phần của doanh nghiệp.

Trên đây là tất cả những điều anh có thể thực hiện để tránh làm hư các con mình và khiến chúng lớn lên mà không hiểu mối liên hệ nào giữa công việc khó khăn và phần thưởng xứng đáng nhận về từ công việc đó.

DAN: Brian ơi, ở một mức độ nào đó, anh có nghĩ rằng nói hạnh phúc liên quan tới tiền bạc là quá cường điệu hoặc tự kiêu không? Ngay cả những lúc không mấy hạnh phúc vì trách nhiệm và áp lực đang ngày càng gia tăng, chẳng lẽ sự thực là anh vẫn đang tạo ra sự giàu có, cải thiện cuộc sống của người khác, và tham gia vào

điều gì đó vĩ đại hơn chính bản thân lại không đáng để vui mừng hay sao?

BRIAN: Phải, mọi người thường nói, “Anh nên làm những gì anh say mê. Hãy làm nên sự khác biệt cho thế giới.”

Hiện nay, chúng ta chứng kiến cả một thế hệ muốn làm việc trong các tổ chức phi lợi nhuận. Họ muốn vậy bởi họ sợ bán hàng, bởi bán hàng có thể thất bại, và tệ nhất là, bị căm ghét. Có rất nhiều người làm trong các doanh nghiệp Internet, bởi họ không bị căm ghét khi gửi một loạt thư điện tử quấy nhiễu.

Vì thế, có vô số người chọn ngành nghề dựa trên đặc điểm tâm lý. Một phẩm chất tuyệt vời của những người khỏe mạnh là họ có thể thất bại, có thể bị từ chối, nhưng họ luôn đứng dậy. Họ rất kiên cường. Vì vậy, họ sẵn sàng thử sức với mọi thứ.

Về khía cạnh hạnh phúc và viên mãn, như tôi đã nói, người thành công thường làm những gì họ yêu thích, và luôn cố gắng để trở nên tốt hơn. Làm những việc anh yêu thích và trở nên giỏi giang hơn là một trong những nguồn hạnh phúc lớn lao nhất. Có khả năng chu cấp cho bản thân và gia đình, đạt được độc lập tài chính, cũng là một điều rất quan trọng.

Nhắn nhủ cuối cùng về thành công và hạnh phúc: Anh vươn xa hơn những người khác trong gia đình anh. Vợ tôi xuất thân trong một gia đình nghèo có 10 người con. Trước đây, họ chẳng có xu nào; nhưng bây giờ, cô ấy ở trong một căn nhà lớn và có một cuộc sống tuyệt vời. Một số anh chị em của cô ấy đã nói xấu, chế giễu, chỉ trích, hạ thấp cô ấy, vì họ thấy cô ấy thành công – không phải tất cả họ đều thế, mà chỉ một số người.

Anh cũng có thể gặp tình trạng này trong nhóm bạn bè. Anh sẽ thấy bản thân mình giỏi giang hơn, phát triển hơn và thành công hơn, rồi anh dần cảm thấy không còn nhiều điểm chung với bạn bè – những người anh học cùng trường, những người anh hay chơi chung khi mới bắt đầu sự nghiệp. Họ vẫn ngồi xem TV giải trí, dành thời gian tiêu khiển; nhưng thế giới của anh không còn như thế nữa. Anh có

khi còn cảm thấy ngày càng ít điểm chung hơn với người bạn đời của anh.

Thế giới quan của anh sẽ hướng đến việc tạo ra năng suất. Anh muốn làm nên thứ gì đó. Anh muốn gặt hái được thành tựu, vì điều đó làm anh cảm thấy hạnh phúc và mở ra vô vàn cơ hội cũng như tiềm năng cho anh.

DAN: Brian ơi, hãy tóm tắt những ý chính về mối liên hệ giữa tiền bạc và hạnh phúc cho những độc giả đã tinh thông bộ môn khoa học về tiền bạc được không?

Điều quan trọng nhất mà tôi giảng dạy cho nhiều người – điều mà tôi thực hành suốt cả cuộc đời – là hãy tưởng tượng anh có cây đũa thần để tạo nên phép màu trong bốn lĩnh vực của cuộc đời anh và biến cuộc sống của anh trở nên hoàn hảo toàn diện. Cuộc sống của anh sau đó sẽ trông như thế nào, và khác biệt gì so với hiện giờ? Và bước đầu tiên anh có thể thực hiện để đạt được cuộc sống trong mơ đó là gì?

Lĩnh vực đầu tiên liên quan đến thu nhập, công việc kinh doanh và sự nghiệp của anh. Nếu anh kiếm được số tiền anh muốn, làm việc anh yêu thích, kết giao với người anh yêu thích, bán sản phẩm anh tin tưởng cho những khách hàng anh quý mến – nếu cuộc sống của anh trở nên hoàn hảo như vậy, thì nó sẽ khác gì so với cuộc sống hiện tại? Bước đầu tiên anh có thể thực hiện để tiến từ vị trí hiện tại tới tương lai hoàn hảo đó là gì?

Lĩnh vực thứ hai liên quan đến gia đình và những mối quan hệ của anh. Nếu những mối quan hệ, gia đình, lối sống, nhà cửa, kỳ nghỉ của anh, mọi thứ đều tốt đẹp, thì sẽ tốt đẹp như thế nào khi so sánh với ngày hôm nay?

Lĩnh vực thứ ba liên quan đến sức khoẻ của anh. Nếu sức khoẻ của anh hoàn hảo, nếu anh vô cùng khỏe khoắn, cân đối, vừa vặn và gọn gàng, thể chất và tinh thần ở trạng thái tốt nhất có thể, thì nó sẽ khác biệt như thế nào so với hôm nay, và bước đầu tiên anh có thể thực hiện để tiến tới mục tiêu hoàn mỹ đó là gì?

Cuối cùng là tình hình tài chính của anh, hay nói cách khác, tự do tài chính của anh. Anh có thể xác định chính xác số tiền mình cần thu được từ đầu tư mỗi tháng để nghỉ hưu và không còn phải làm việc hay lo lắng về tiền bạc nữa không? Cần tới bao nhiêu tiền? Con số cụ thể là gì? Hãy đưa con số đó làm mục tiêu, và lập kế hoạch thời điểm anh phải đạt được nó. Sau đó, quay trở lại thực tại và tự hỏi: Bước đầu tiên anh cần phải thực hiện để tích luỹ được con số màu nhiệm giúp anh không bao giờ phải làm việc nữa là gì?

Sau đây là một khám phá rất thú vị: Những người thực hiện theo hướng dẫn này không nghĩ tới chuyện ngừng làm việc nữa, vì họ muốn tiếp tục làm việc cả đời. Quan trọng là, họ muốn có sự lựa chọn. Họ muốn có khả năng chọn ngừng làm việc. Vì vậy, hãy tìm ra con số của mình.

Anh có biết 80-90% người Mỹ không biết con số họ cần là gì không? Hãy nghiêm túc ngồi xuống, phân tích tổng chi tiêu mỗi tháng của anh, bao gồm chi phí cố định và chi phí biến đổi, mọi loại phí tổn. Hãy xem xét hóa đơn. Hãy nghiên cứu các khoản thanh toán. Anh cần bao nhiêu tiền để trang trải cuộc sống nếu tháng đó không có thu nhập? Đó là con số màu nhiệm. Anh cần bao nhiêu tiền trang trải mỗi tháng, mỗi năm?

Cuối cùng, hãy nhân con số chi tiêu thường niên đó với 20. Nếu anh cần chi tiêu 5.000 đô la một tháng, thì một năm là 60.000 đô la. Nhân với 20, kết quả là 1,2 triệu đô. Tại mức này, anh có thể tiêu pha 5.000 đô la hằng tháng, liên tục trong 20 năm, và không bao giờ cạn tiền cho đến hết phần đời còn lại. Nếu cần nhiều tiền hơn, hãy tính lại theo công thức đó. Hãy tìm ra con số. Viết xuống, và gồng mình vì nó từ ngay hôm nay.

Hình dung rõ ràng về cuộc sống hoàn hảo qua bốn lĩnh vực kể trên và bắt tay vào thực hiện để đạt được nó, anh sẽ luôn thấy hạnh phúc.

10QUY TẮC VÀNG CHO MỘT NỀN KINH TẾ THỊNH VƯỢNG

D**AN:** Brian ơi, chúng ta đang đi đến hồi kết rồi, tôi nghĩ sẽ thật hữu ích nếu anh có thể tóm lược các quy tắc vàng cho một nền kinh tế thịnh vượng. Anh có thể chia sẻ với chúng tôi không?

BRIAN: Vâng. Tôi đã đúc rút ra những quy luật kinh tế này sau rất nhiều năm nghiên cứu. Trong lĩnh vực toán học, khi thấu hiểu một số nguyên tắc, các nhà toán học có thể giải quyết nhiều vấn đề phức tạp và bất khả thi đối với người bình thường. Trong lĩnh vực cơ học, nhờ một số nguyên tắc đã được chứng minh, các kỹ sư lành nghề có thể sửa chữa ô tô hoặc máy bay bằng các phương pháp, quy trình và công cụ nhất định mà đối với người bình thường là không thể. Trong lĩnh vực kinh tế học, hiểu một số quy luật giải thích hành vi của con người là việc rất cần thiết cho các doanh nhân.

Đầu tiên là quy luật khan hiếm. Đây là quy luật cơ bản của kinh tế học. Nó phát biểu rằng các hàng hóa kinh tế có giá trị bởi vì nguồn cung của chúng ít hơn lượng cầu. Nói cách khác, không có đủ cho tất cả mọi người. Chẳng bao giờ có đủ nhà cho tất cả, đủ ô tô cho tất cả, đủ nhẫn kim cương hay đồng hồ sang hay quần áo hàng hiệu cho tất cả. Sự khan hiếm đem lại giá trị cho mọi thứ. Ý tưởng rằng nên có sự dư thừa, rằng tất cả mọi người đều có thể có tất cả những gì họ muốn là vô nghĩa. Bởi vì, sự khan hiếm luôn tồn tại.

Xét về khía cạnh kinh tế học, anh phải liên tục lựa chọn giữa rất nhiều phương án khác nhau, bởi vì anh không thể có mọi thứ anh muốn. Chỉ có con nít mới giẫy giụa và la hét, “Con muốn cái này, con muốn cái kia.” Thực tế là, anh luôn phải lựa chọn, bởi khả năng mua hàng hóa của anh luôn bị hạn chế. Và cũng bởi vì hàng hoá khan hiếm, nên hoạt động giao thương luôn cần thiết. Đây là quy luật vĩ đại của kinh tế học, quy luật điều khiển mọi xã hội: Anh không

thể cung cấp mọi thứ cho mọi người trong mọi điều kiện được. Vì không bao giờ có đủ.

Thứ hai là quy luật cung cầu. Quy luật này cho biết giá của một hàng hoá hay dịch vụ tỷ lệ thuận với nguồn cung sẵn có so với nhu cầu tại thời điểm mua. Chẳng hạn như, tiền lương của một nhân viên bán thức ăn nhanh, giá trị sức lao động của người này là một loại hàng hoá, được quyết định bởi số người sẵn sàng làm việc tại cửa hàng thức ăn nhanh với mức lương tối thiểu. Thực tế là, bởi vì những người này không có kỹ năng nào khác, nên họ sẵn sàng cạnh tranh công việc bên cạnh hàng triệu người khác tại đó.

Nếu ai đó nói, “Tôi sẽ không làm việc với mức lương dưới 15 đô la một giờ”, thì họ sẽ bị thay thế ngay trong 5 phút, bởi danh sách dài lê thê những người chờ nhận việc đó với mức lương đề nghị 7,75-8 đô la một giờ. Đây là kết quả của cung và cầu. Không có mức giá khách quan. Mức giá luôn phụ thuộc vào số người muốn thứ đó và họ sẵn sàng trả ra bao nhiêu.

Quy luật cung cầu này quyết định mọi loại giá, mọi mức lợi nhuận, mọi khoản tiền lương, sự tăng trưởng, sự suy giảm, chi phí, thiệt hại, và sự thành hay bại của mỗi doanh nghiệp. Các công ty xuất khẩu cũng gặp tình trạng như vậy. Luôn là vấn đề cung và cầu. Các doanh nhân thành công liên tục làm việc để tăng nhu cầu đối với những thứ họ đang bán, để họ có thể tăng mức giá sản phẩm. Tất cả những hoạt động như quảng cáo, marketing và xúc tiến thương mại đều nhằm tăng nhu cầu của người tiêu dùng.

Còn một nguyên tắc khác là các doanh nhân liên tục tìm cách cung cấp những dòng sản phẩm và dịch vụ tốt hơn, rẻ hơn, nhanh hơn hay tiện lợi hơn, để từ đó gia tăng nhu cầu đối với chúng. Đó là một quy luật cơ bản. Quy luật khan hiếm cho biết mọi thứ đều khan hiếm; và quy luật cung cầu giải thích rằng giá được quyết định bởi việc mọi người muốn mua nó với mức giá bao nhiêu. Như chúng ta đã nói, nguyên nhân lớn nhất khiến các công ty phá sản là không ai muốn mua sản phẩm với mức giá họ đề ra.

Quy luật thay thế trong kinh tế học cho biết, một số hàng hóa và dịch vụ nhất định có thể được thay thế cho nhau khi tỷ lệ cung-cầu đối với chúng thay đổi. Tôi sẽ cho anh một ví dụ như sau. Khi thịt bò quá đắt, người ta thay thế nó bằng thịt gà. Khi giá xăng quá cao, người ta mua những chiếc xe nhỏ hơn. Khi giá thuê nhân công quá cao, các công ty tiến hành tự động hoá và thay thế người lao động bằng máy móc. Luôn là vấn đề giữa chi phí và lợi ích. Nếu tôi có đủ khả năng chi trả cho cỗ máy này bằng cách tiết kiệm số tiền lương phải trả đó, tôi có thể kiếm được nhiều tiền hơn trong dài hạn, và đó chính là một khoản đầu tư tốt.

Khách hàng luôn có ba sự lựa chọn trên thị trường: Họ có thể mua sản phẩm hay dịch vụ được chào bán; hoặc họ có thể mua nó từ công ty đối thủ cạnh tranh của anh; hoặc họ không mua gì cả. Bất cứ khi nào anh tham gia thị trường kinh doanh, khách hàng của anh luôn có ba lựa chọn: Mua hàng từ anh, mua từ đối thủ cạnh tranh của anh, hoặc không mua gì cả. Đây chính là quy luật thay thế.

Quy luật kết nối là một quy luật kinh tế vĩ đại khác. Nó phát biểu rằng các sản phẩm và dịch vụ khác nhau được kết nối với nhau theo cách tích cực hoặc tiêu cực, và ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến giá của nhau. Ví dụ, khi giá một mặt hàng tăng lên, nó thường khiến giá của một số mặt hàng liên quan cũng tăng lên theo. Giá thực phẩm tăng dẫn đến giá nhà hàng tăng theo. Đó là lý do tại sao người ta bảo, hiện giờ tại San Diego, anh không thể gọi được món sườn bò thượng hạng tại các nhà hàng danh tiếng nhất, bởi giá thịt bò đã tăng do giá ngô tăng. Giá sườn bò thượng hạng tăng cao đến nỗi không thể tiếp tục đưa vào thực đơn nhà hàng được nữa. Thế thì, tại sao anh không thể ăn sườn bò thượng hạng nữa? Bởi luôn có sự kết nối về giá giữa các hàng hóa liên quan.

Khi giá một mặt hàng tăng lên, nó khiến cho nhu cầu đối với một vài mặt hàng khác giảm xuống. Khi giá đồ ăn tại nhà hàng tăng lên, số người đến nhà hàng dùng bữa có thể giảm xuống. Hay anh có thể có sự kết nối gián tiếp thế này: Số người đến cửa hàng ăn nhanh có thể tăng lên nếu giá cả tại nhà hàng sang trọng tăng lên.

Mọi thứ đều gắn kết với nhau, vì vậy sự kết nối về giá cả có thể ảnh hưởng đến chi phí của các sản phẩm khác. Nếu mọi người dừng đến nhà hàng dùng bữa, nhà hàng có thể mua ít nguyên vật liệu từ nhà cung cấp hơn, vì vậy phát sinh hiệu ứng dây chuyền. Nếu một doanh nghiệp bán ít sản phẩm đi, nó sẽ cắt giảm nguyên liệu, cắt giảm số nhân công – một lần nữa, sự kết nối lại hiện ra.

Có câu chuyện kể về một anh chàng vừa đặt mua tranh của một họa sĩ, bởi doanh nghiệp của anh ấy đang rất khấm khá. Anh ấy đến một nhà hàng và ngồi lại. Có một tấm áp phích được cắt ra từ trang báo rồi dán trên tường, viết rằng giai đoạn khó khăn đang cận kề. Nền kinh tế sắp sửa tụt dốc. Chúng ta sẽ rơi vào tình trạng suy thoái, trì trệ và thất nghiệp. Anh ấy chăm chú nhìn vào và nghĩ, "Ôi trời, mình còn chưa nghĩ gì về chuyện này. Mình đã đổ hết tiền vào bức tranh."

Sau đó, anh ấy gọi điện cho họa sĩ và hủy bỏ đơn đặt mua bức tranh. Họa sĩ này trước đó đã gọi tìm thợ sơn nhà, bởi vì cô ấy nghĩ mình sắp thu được khoản tiền bán tranh. Nên giờ, cô huỷ việc sơn nhà. Tiếp đó, người thợ sơn gọi cho đại lý xe hơi, bởi vì anh vừa mới nhận việc sơn nhà và dự định mua chiếc xe mới. Cứ như thế, cả nền kinh tế đều bị tác động.

Rồi thì, vài ngày sau, anh chàng kia quay trở lại nhà hàng và nhìn lại tờ áp phích. Anh ấy tiến gần hơn và phát hiện ra rằng tờ áp phích đã được cắt ra và đóng khung cách đây 25 năm.

Vấn đề là, một thông tin sai có thể dẫn đến sự kết nối sản sinh ra hiệu ứng tiêu cực như thế. Đó cũng là lý do tại sao khi có tuyên bố rằng nạn thất nghiệp đang tăng, thì thị trường chứng khoán sẽ giảm điểm. Mọi người bán bớt cổ phần, thu lại tiền và tích trữ ở nơi mà họ cho là an toàn. Sau đó, lại có tuyên bố, "Tình trạng thất nghiệp không tệ đến thế", và thế là tất cả cổ phiếu đều vội vã tăng trở lại. Toàn bộ thị trường chứng khoán bị ảnh hưởng bởi tin tức được công bố.

Quy luật tiếp theo là quy luật cận biên. Nó cho biết mọi quyết định kinh tế, và kèm theo đó là toàn bộ giá cả và chi phí, được xác định

bởi quyết định mua cuối cùng được thực hiện. Điều này rất quan trọng. Số tiền mà vị khách hàng cuối cùng thanh toán cho món hàng cuối cùng hiện có sẽ quyết định giá của toàn bộ nguồn cung. Giả sử anh bán bánh rán, và một khách hàng đang rất đói khát, muốn ăn bánh rán hơn bất cứ thứ gì khác, chịu trả 1 đô la cho mỗi miếng bánh vì anh ấy cực kỳ muốn nó. Nhưng anh không thể bán bánh rán với giá 1 đô la mỗi chiếc được, bởi vì chỉ có vài người chịu trả số tiền đó. Anh phải bán bánh rán với mức giá thấp hơn nhiều để ngày càng có thêm khách hàng. Và nếu anh chào bán với mức giá đủ thấp mà vẫn đảm bảo được lợi nhuận, anh sẽ bán được nhiều hơn nữa.

Giả sử anh giảm giá xuống còn 0,25-0,5 đô la một chiếc bánh. Thì mọi người đều có thể mua được – miễn là anh vẫn kiếm được lợi nhuận trong lần bán cuối cùng. Nguyên tắc cận biên phát biểu rằng vấn đề không phải người khách hàng trung thành nhất sẵn sàng trả gì, mà là khách hàng cuối cùng có tư duy sáng suốt, kỹ lưỡng và thận trọng sẽ chấp nhận trả thế nào, mới định ra mức giá cho mọi thứ anh chào bán. Luôn luôn là khách hàng cuối cùng, người mua sản phẩm tại chỗ anh hoặc tại nơi khác, định ra giá bán. Nếu tôi có thể mua sản phẩm này ở nơi khác với giá 0,25 đô la mà anh lại chào bán với giá 0,26 đô la, thì tôi sẽ mua ở chỗ kia. Vì vậy, mức giá cân bằng thị trường là mức giá tại đó tất cả khách hàng đều được thỏa mãn nhu cầu của họ và tất cả người bán đều bán được sản phẩm và dịch vụ của họ.

Nếu tới các khu chợ ngoài trời, anh sẽ thấy mọi người bày bán sản phẩm của họ. Mục tiêu của họ là bán hết hàng hóa vào cuối ngày, để khách hàng cuối cùng mua sản phẩm cuối cùng từ gian hàng cuối cùng và sau đó mọi người đều có thể về nhà. Mọi thứ đều được bán. Đó chính là mức giá cân bằng thị trường. Việc anh nên làm là đặt ra mức giá bằng mức giá cân bằng thị trường cho vị khách hàng đầu tiên trong ngày, để cuối ngày anh bán được hết hàng. Quy luật cận biên rất quan trọng đối với tất cả các hoạt động định giá.

Tiếp theo là quy luật lợi tức giảm dần đóng vai trò rất quan trọng cả trên khía cạnh cá nhân lẫn kinh doanh. Nó cho biết tiền lãi, phần thưởng, hay lợi nhuận từ hoạt động kinh tế sẽ giảm dần theo thời gian. Nó ngụ ý rằng anh thường kiếm được khoản lợi nhuận cao từ những sản phẩm hoặc dịch vụ đầu tiên anh bán. Tuy nhiên, giá thành sản xuất sản phẩm hay dịch vụ tăng lên, và về sau anh kiếm được lợi nhuận trên chính sản phẩm hoặc dịch vụ đó ít hơn, bởi vì chi phí đã cao hơn nhiều. Có rất nhiều hoạt động mà anh tham gia có giá trị giảm dần. Anh càng làm nhiều những việc đó, giá trị chúng mang lại cho khách hàng của anh càng thấp.

Sau đó, chúng ta có quy luật lợi tức tăng dần. Khả năng sinh lời của một sản phẩm, dịch vụ hay của hoạt động nào đó có thể tăng lên khi anh sản xuất hoặc cung cấp nó với số lượng nhiều hơn. Đây chính là lý do thành công của các nhà sản xuất hàng loạt. Trong lĩnh vực bán lẻ, ví dụ như Walmart, gia tăng lợi nhuận vì họ mua ngày càng nhiều sản phẩm hơn, và số lượng sản phẩm lên tới hàng trăm ngàn, hàng triệu, và trải đều khắp 11.000 cửa hàng phân phối. Mức giá bán họ đưa ra thấp đến nỗi họ trở thành lựa chọn hàng đầu đối với hàng triệu triệu khách hàng mỗi ngày.

Ngày nay, kiến thức là nguồn lợi thế cạnh tranh thực sự. Khi anh sản xuất một sản phẩm trí tuệ, thì hoạt động sáng tạo của anh sẽ ngày càng trở nên hiệu quả hơn với mỗi đơn vị sản phẩm bổ sung. Theo đó, chi phí anh sản xuất sẽ ít hơn tính trên từng sản phẩm, từ đó gia tăng lợi nhuận anh kiếm được trên mỗi đơn vị sản phẩm anh bán.

Quy luật tiếp theo là quy luật về hệ quả thứ cấp. Nó phát biểu rằng mọi hành động đều có cả hệ quả sơ cấp lẫn thứ cấp. Đối với tất cả mọi thứ anh làm, sẽ có nhiều việc khác xảy ra với vai trò kết quả, và đối với nhiều thứ anh không làm, cũng sẽ sản sinh một hệ quả nào đó.

Theo nhiều nhà kinh tế học, như Bastiet và Hazlitt, hệ quả sơ cấp luôn có tính tích cực. Một người nói, “Tôi sẽ bỏ học, kiếm việc làm, mua được xe hơi và có bạn gái.” Hệ quả sơ cấp trong câu nói này là tích cực. Anh ấy đã trở thành một người tuyệt vời, sắm được xe hơi

và có cả bạn gái. Vậy hệ quả thứ cấp ở đây là gì? Đó là thiếu sự giáo dục bài bản, công việc chỉ ở tầm thấp, nguy cơ thất nghiệp cao trong suốt cuộc đời và không có kỹ năng. Cuối cùng, anh ấy trở nên nghèo khó. Đây là một trong những vấn nạn của thế giới ngày nay: Rất nhiều người tham gia các hoạt động chỉ đem lại những hệ quả thứ cấp nghiêm trọng.

Nhà kinh tế học Milton Friedman cũng nói rằng, khả năng cân nhắc chính xác những hệ quả thứ cấp có thể diễn ra là yếu tố then chốt của một tư duy xuất sắc. Nó không phải hệ quả sơ cấp, thứ luôn hữu ích. Anh ăn một hộp bánh. Anh thấy người khác đang ăn bánh Krispy Kreme. Hệ quả sơ cấp ở đây chính là cảm giác ngon miệng, nhưng hệ quả thứ cấp là anh cảm thấy uể oải. Anh sẽ ngủ không ngon. Nếu anh liên tục ăn bánh, anh sẽ bị thừa cân. Dạ dày của anh sẽ phình ra. Anh sẽ phải mua những bộ quần áo cỡ lớn hơn, và tương tự thế. Vì vậy, hệ quả thứ cấp của việc tưởng như tốt đẹp có thể rất to lớn, thậm chí rất khủng khiếp.

Quy luật tiếp theo là quy luật về hệ quả ngoài ý muốn. Những hệ quả cuối cùng của nhiều hành động còn tồi tệ hơn hẳn khi không làm gì cả. Đôi khi một hành động được thực hiện nhằm tạo ra lợi nhuận, nhưng thực tế lại gây thiệt hại. Đây là rủi ro lớn trong kinh doanh. Chúng ta có thể đổ hết tiền vào một khoản đầu tư, rốt cuộc lại bị phá sản hoặc mất trắng; hệ quả này tồi tệ hơn rất nhiều so với trường hợp không tham gia đầu tư. Những hệ quả ngoài ý muốn luôn xảy ra khi có bất cứ hành động nào phụ thuộc vào việc nó có vi phạm nguyên tắc về mục đích cá nhân hay không, loại tư tưởng không công vẫn đòi thụ lộc kiểu ông già Noel.

Quy luật tiếp theo, quy luật về lựa chọn, phát biểu rằng mọi hành động của con người đều là một lựa chọn trong nhiều phương án thay thế, và sự lựa chọn luôn dựa trên các giá trị chi phối của cá nhân tại thời điểm đó. Những giá trị đích thực của anh luôn được thể hiện trong những hành động của anh. Anh luôn có thể xác định xem một người nghĩ gì, tin gì, và có giá trị ra sao bằng cách quan sát những gì họ làm, chứ không phải những gì họ nói, mong muốn hay hy vọng.

Nếu có hai loại bánh rán trên bàn, anh sẽ luôn chọn chiếc bánh mà anh thích hơn. Nếu anh có hai người để kết hôn, anh sẽ chọn người mà anh quý trọng nhất. Tương tự như vậy, khi anh có hai lựa chọn xe để mua, hai việc để làm, hay hai khóa học để đăng ký. Qua hành động của mình, anh sẽ luôn chứng minh được điều gì có giá trị nhất và quan trọng nhất đối với anh.

Điều này thực sự là một cú sốc đối với tôi, bởi vì nó rốt cuộc giải thích tại sao mọi người lại nói một đằng và làm một nẻo, và sau đó biện minh cho hành động đó hoặc cho rằng nó không quan trọng. Họ sẽ nói thế, và anh nghĩ rằng, “Khoan đã. Không phải lời biện giải, mà thực chất những gì anh làm mới thể hiện bản chất con người anh, do đó mọi hành động mà anh thực hiện hay chối bỏ đều ẩn chứa một lựa chọn và một tuyên bố về chân giá trị và niềm tin của anh.” Khi hiểu được điều này, tôi đã thực sự hiểu cả thế giới.

Quy luật tiếp theo là quy luật về phương án thay thế loại trừ. Quy luật này cho biết rằng bất kể anh chọn làm gì, thì cùng lúc đó anh đang loại bỏ toàn bộ những lựa chọn khác. Mỗi sự lựa chọn đều bao hàm sự từ chối tất cả các lựa chọn khác, ít nhất là tại thời điểm đó, đặc biệt là trong môi trường kinh doanh này. Khi anh có sự lựa chọn, anh có sự khan hiếm và nguồn cung hạn chế. Khi anh có sự lựa chọn, anh luôn chọn những gì quan trọng nhất đối với anh, đồng thời từ chối mọi lựa chọn khả thi khác. Khi kết hôn với một người, anh từ chối toàn bộ những người khác trên thế giới mà anh có thể kết hôn. Mọi lựa chọn mà anh đưa ra đều tuyên bố với bản thân anh và người khác những gì anh thực sự tin tưởng và trân trọng.

Quy luật gần cuối cùng, nền tảng của toàn bộ trường phái kinh tế học Áo, là quy luật về giá trị chủ quan. Giá trị của mọi thứ đều mang tính chủ quan. Nó được quyết định bởi thứ mà ai đó sẵn sàng chi trả cho nó, và điều này giải thích cho sự bất bình đẳng và lý do tại sao thu nhập của người dân luôn thấp, v.v... Anh không thể nói công việc của anh đáng giá bao nhiêu. Công việc của anh có giá trị tương ứng với những gì mà người khác sẵn sàng chi trả cho anh trong một nền kinh tế tự do khi họ có thể lựa chọn rất nhiều người khác. Đây mới thực sự là một cú sốc: Mọi nỗ lực để đạt được mức lương trên

mức lương thị trường đều phải sử dụng đến sức ép từ chính phủ, luật pháp, hình phạt, tiền phạt, và mọi thứ khác.

Chúng ta đã phải hứng chịu cuộc khủng hoảng lớn diễn ra trong giai đoạn 2008-2009. Nguyên nhân là vì chính phủ liên bang đã thông qua những đạo luật buộc các ngân hàng phải cho người không có mức tín dụng tham gia vay mượn, vì các chính trị gia hy vọng những người đó sẽ bỏ phiếu cho họ trong cuộc bầu cử tiếp theo. Sự việc này bắt đầu từ thời tổng thống Jimmy Carter, mở rộng dưới thời tổng thống Bill Clinton, và tiếp tục được thực hiện dưới thời tổng thống George W. Bush. Nhiều người thực sự đã được cấp tiền để mua nhà. Họ mua được nhà với mức tiền đặt cọc trước bằng 3% giá trị căn nhà, nhận được khoản tiền thưởng bằng 3% giá trị căn nhà khi dọn vào sống tại đó. Các ngân hàng đã tài trợ vốn để những người không có khả năng chi trả mua hàng chục ngàn, hàng trăm ngàn, thậm chí hàng triệu ngôi nhà, rồi tất cả sụp đổ. Khoản cho vay như thế này được chính phủ ủng hộ 100%. Họ nói rằng bản thân những ngôi nhà này có giá trị, dù giá trị đó chỉ được tạo ra bằng cách cho mọi người tiền để mua chúng.

Tất cả những mức giá do cá nhân hay tổ chức đặt ra đều là ước đoán về số tiền mọi người sẵn sàng chi trả để tiêu thụ toàn bộ lượng cung họ sản xuất. Điều này khiến chúng ta nhận ra rằng, tất cả những hoạt động bán hàng hay cung cấp dịch vụ với mức giá đã giảm chỉ là sự thừa nhận của nhà cung cấp rằng mức giá chào hàng quá cao. Họ đã phỏng đoán sai.

Chỉ có người được mời thanh toán cho một sản phẩm hay dịch vụ mới có khả năng xác định được sản phẩm hay dịch vụ đó có giá trị bao nhiêu. Và trong một xã hội tự do, như Milton Friedman từng nói, mọi sự lựa chọn là lựa chọn tự do. Chúng ta chọn lựa bởi vì chúng ta cảm thấy mình sẽ nhận được kết quả tốt hơn. Nếu chính phủ can thiệp, hành động này sẽ hủy hoại cơ hội tự do lựa chọn.

Quy luật tối đa hóa, một quy luật sau cùng giải thích mọi hoạt động kinh tế, phát biểu rằng mỗi người đều tìm cách tối đa hóa vị thế của mình qua mỗi hành động để đạt được nhiều nhất với chi phí bỏ ra ít nhất. Quy luật này còn được gọi là nguyên tắc về mục đích cá nhân.

Nó nói rằng con người có tính tham lam, lười biếng, nóng vội, tham vọng, ích kỷ, dốt nát và phù phiếm, và họ không ngừng đấu tranh vì sự sống còn, an toàn, thoải mái, thư nhàn, yêu thương, tôn trọng và sự viên mãn. Nguyên tắc này còn cho thấy, mọi người chắc chắn sẽ tìm ra cách nhanh nhất và dễ dàng nhất để đạt được thứ họ muốn ngay lúc này và không mấy quan tâm đến các hệ quả thứ cấp.

Tất cả các hoạt động kinh tế đều được xây dựng xoay quanh những nguyên tắc này. Tất cả các hệ quả kinh tế đều có thể được giải thích bằng cách tham chiếu các quy luật này, từ đó cho thấy rằng mọi người luôn đấu tranh để đạt được nhiều nhất với chi phí bỏ ra ít nhất, mà chẳng mấy quan tâm đến hệ quả thứ cấp hay hệ quả ngoài ý muốn; và rằng, việc mong đợi mọi người không hành động theo mục đích cá nhân của họ chỉ là hão huyền. Như thế chẳng khác nào hy vọng mọi người thay đổi màu mắt hoặc không thở mà vẫn khỏe mạnh.

Một ví dụ là các khoản trợ cấp xã hội, vốn dùng để giúp đỡ những người kém may mắn hơn trong xã hội như một hệ quả sơ cấp. Nhưng khi có quá nhiều tiền phúc lợi trong một thời gian dài, hệ quả thứ cấp là người dân sẽ phụ thuộc vào chính phủ. Họ không có tự trọng, không có khả năng làm việc, không có kỹ năng. Thu nhập của họ cứ thấp tệ. Họ không có hy vọng nào cho bản thân, cho tương lai và cho con cái của họ.

Nếu tất cả mọi người đều lợi dụng chương trình này của chính phủ và không ai làm việc, thì toàn thể xã hội sẽ sụp đổ ngay trong ngày mai. Lý do duy nhất khiến việc này không xảy ra là chúng ta đang hy vọng rằng có đủ số người không lợi dụng các chương trình này, không trục lợi, không tìm cách nhanh nhất và dễ dàng nhất để giành được thứ họ muốn bất chấp các hệ quả thứ cấp.

Đó là những gì tôi muốn nói về kinh tế học. Còn rất nhiều quy luật khác nữa, nhưng mấu chốt là, như tôi đã nói, không có bữa trưa nào miễn phí cả. Nếu anh nghiêm túc áp dụng chúng vào tất cả các chính sách và hoạt động của chính phủ – anh cũng phải áp dụng trong khu vực tư nhân – thì hoạt động quản lý sẽ khác biệt hoàn toàn, tốt hơn với tất cả chúng ta và tương lai của chúng ta.

DAN: Cuối cùng, Brian ơi, hãy kết thúc bằng việc thảo luận về hiệu ứng mà một cuộc sống tốt đẹp, một cuộc sống tuân thủ các quy luật được giới thiệu trong chương trình này, có thể đem lại như một di sản cho các thế hệ về sau.

BRIAN: Bất kể còn bao nhiêu vấn đề chăng nữa, người Hy Lạp có một câu châm ngôn là, hãy nhớ rằng luôn có những khoảng thời gian như thế này xảy ra; và bất kể chúng ta hiện đang gặp bao nhiêu vấn đề, thời khắc này vẫn là thời điểm tốt nhất trong lịch sử nhân loại để tiếp tục sống. Có rất nhiều điều đang xảy ra trong thế giới chính trị và kinh tế mà chúng ta không thể kiểm soát được. Tất cả những gì chúng ta cần làm là tập trung vào những gì chúng ta có thể kiểm soát. Trong suốt lịch sử nhân loại, thành công đến từ những người tinh thông công việc họ làm, và rồi họ tạo ra một sản phẩm hay dịch vụ tốt đến mức nhiều người khác luôn chọn mua nó giữa vô vàn sản phẩm và dịch vụ tương tự khác.

Những người này tạo dựng được một cuộc sống rất tốt và tiết kiệm tiền của họ. Như tôi đã nói, chủ nghĩa tư bản là chủ nghĩa tiết kiệm. Họ tiết kiệm tiền, đầu tư vào các nguồn tài nguyên để chúng tiếp tục sản sinh ra tiền cho họ trong dài hạn. Cuối cùng, trong suốt cuộc đời mình, anh sẽ đạt đến một điểm mà tại đó số tiền lời từ các khoản đầu tư của anh nhiều hơn số tiền anh đang kiếm được. Tại điểm đó, anh có thể, nếu anh muốn, dần dần ngừng làm việc, làm khác đi hoặc làm ở nơi khác. Một số người dừng làm việc hiện tại rồi trở thành các nhà truyền giáo và hoạt động ở nước ngoài.

Nhiệm vụ của anh là nhận 100% trách nhiệm trước cuộc sống tài chính của anh, đồng thời hiểu rằng nó hoàn toàn nằm dưới sự kiểm soát của anh, và cho dù hôm nay anh đang trong hoàn cảnh nào, anh vẫn có thể trả hết nợ, tiết kiệm tiền, xây dựng pháo đài tài chính, đầu tư tiền để tạo dòng thu nhập, và đạt được sự độc lập tài chính cho bản thân anh cũng như gia đình anh. Đôi khi, thành tựu này sẽ đến nhanh hơn anh tưởng nếu anh bắt đầu thực hiện ngay bây giờ.